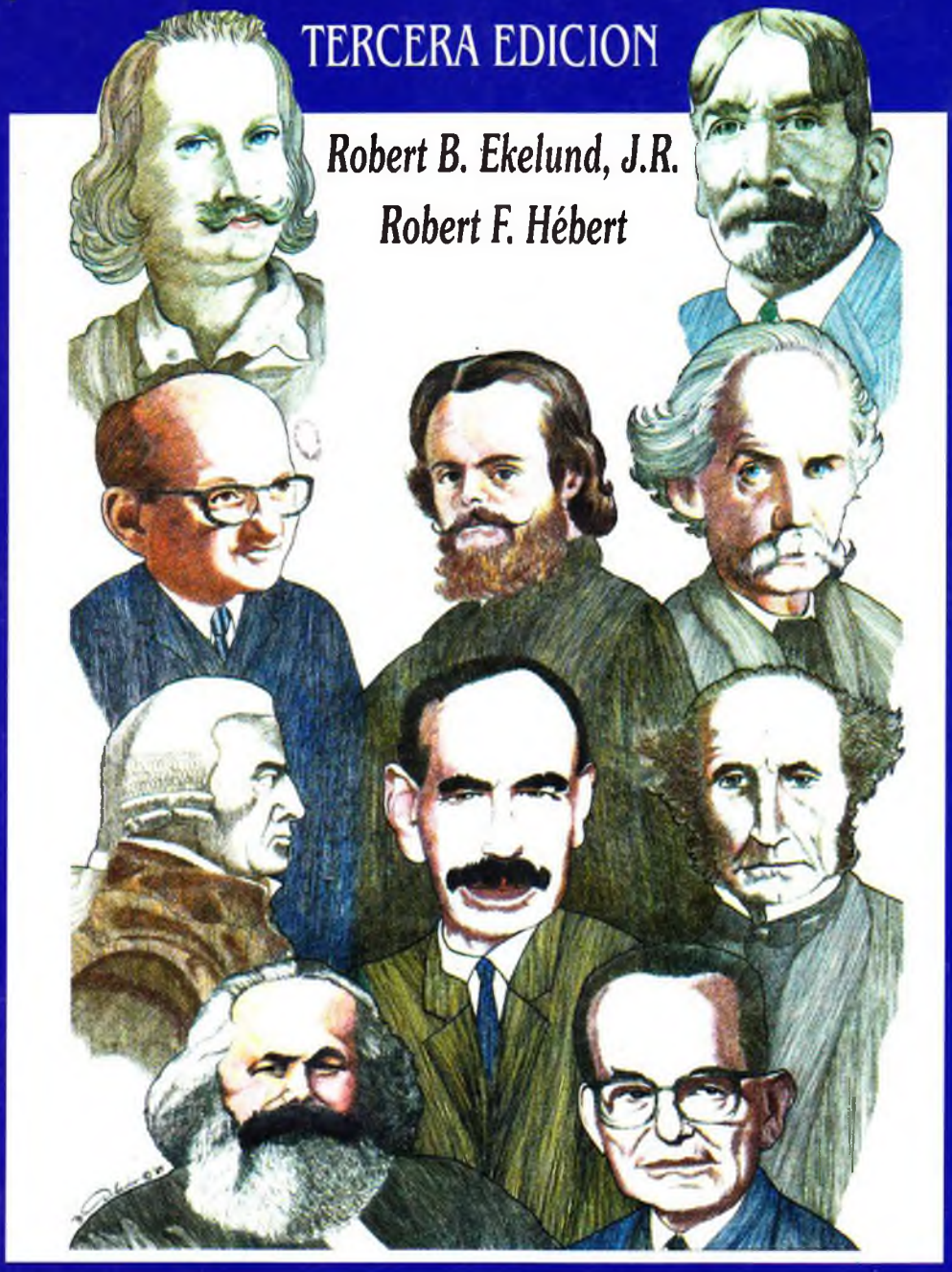
HISTORIA DE LA TEORIA ECONOMICA Y DE SU METODO

TERCERA EDICION

Robert B. Ekelund, J.R.

Robert F. Hébert



McGraw Hill

HISTORIA DE LA TEORIA ECONOMICA Y DE SU METODO

TERCERA EDICION

HISTORIA DE LA TEORÍA ECONÓMICA Y DE SU MÉTODO

TERCERA EDICIÓN

Robert B. Ekelund, Jr.
Universidad de Auburn

Robert F. Hébert
Universidad de Auburn

Traducción

JORDI PASCUAL ESCUTIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE BARCELONA

McGraw Hill

MEXICO • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MADRID
NUEVA YORK • SAN JUAN • SANTAFÉ DE BOGOTÁ • SANTIAGO
AUCKLAND • LONDRES • MILÁN • MONTREAL • NUEVA DELHI
SAN FRANCISCO • SINGAPUR • ST. LOUIS • SIDNEY • TORONTO

HISTORIA DE LA TEORÍA ECONÓMICA Y DE SU MÉTODO
Tercera edición

McGraw-Hill Interamericana

creative commons

DERECHOS RESERVADOS © 2005, respecto a la primera edición en español, por:
McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
A Subsidiary of The McGraw-Hill Companies, Inc.
Punta Santa Fe
Prolongación Paseo De La Reforma 1015 Torre A
Piso 17, Colonia Desarrollo Santa Fe.
Delegación Alvaro Obregón
C.P. 01376, México, D. F.
Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 736

ISBN : 970-10-5469-5

Reimpresión con permiso de: MCGRAW-HILL Interamericana de España, S. A. U.
Edificio Valrealty
Basauri 17, 1 planta
28023 Aravaca (Madrid)
ISBN: 84-7615-772-X

Traducido de la tercera edición en inglés de la obra: **A History of Economic Theory an Method.**
Copyright © MCMXC por The Mcgraw-Hill Companies, Inc.
ISBN: 0-07-019416-5

Esta obra se termino de imprimir en junio del 2006 en Litográfica Ingramex, Centeno núm. 162-1 Col.Granjas Esmeralda Delegacion Iztapalapa 09810 México, D.F.

234567890 09876432105

Impreso en México Printed in Mexico

The McGraw·Hill Companies

A James P. Payne, Jr.,
y a la memoria de Alfred F. Chalk,
que enseñaron la excelencia con el ejemplo.

NOTA SOBRE LOS AUTORES

Robert B. Ekelund, Jr., obtuvo los grados de *bachelor* y *master* en Economía en la Universidad St. Mary, en San Antonio, y un doctorado en la Universidad del Estado de Luisiana. Enseñó en la Universidad de Texas A & M, para incorporarse después al claustro de la Universidad de Auburn en 1979, donde desempeña una cátedra de Economía. El Dr. Ekelund es autor de varios libros de teoría y de política económicas, entre los que se encuentra un manual, y ha publicado más de sesenta artículos sobre economía en revistas como *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Political Economy*, *Economica* y *Southern Economic Journal*.

Robert F. Hébert se doctoró en la Universidad del Estado de Luisiana en 1970. Ha enseñado en la Universidad de Clemson y ha pronunciado multitud de conferencias en los Estados Unidos y en otros países. En la actualidad es catedrático de Economía y desempeña la cátedra de Estudios Empresariales de la Fundación Benjamin y Roberta Russell, en la Universidad de Auburn. El Dr. Hébert es autor de un libro sobre el desarrollo histórico de la figura del empresario en la literatura económica y ha publicado muchos artículos en revistas como *Quarterly Journal of Economics*, *Economica*, *Southern Economic Journal*, *Economic Inquiry*, *Journal of Public Economics* y *History of Political Economy*. También ha colaborado en la edición de varios volúmenes de historia de la economía.

CONTENIDO

Prólogo xvii

PARTE PRIMERA INTRODUCCION Y ORIGENES

1 La economía y su historia 3

INTRODUCCION 3
OBJETO, CAMPO Y METODO 6
¿POR DONDE EMPEZAR? 8
Referencias generales 9
Notas para lecturas complementarias 10
Referencias 14

2 Pensamiento económico antiguo y medieval 15

INTRODUCCION 15
CONTRIBUCIONES DE LOS ANTIGUOS GRIEGOS 15
CONTRIBUCIONES ROMANA Y DEL PRIMITIVO CRISTIANISMO 25
PENSAMIENTO ECONOMICO MEDIEVAL 27
CONCLUSION 37
Notas para lecturas complementarias 38
Referencias 42

3 El mercantilismo y el nacimiento del capitalismo 43

INTRODUCCION 43
EL MERCANTILISMO COMO DOCTRINA: LA ECONOMIA DEL NACIONALISMO 44
EL MERCANTILISMO COMO PROCESO ECONOMICO 56
LA TRANSICION AL LIBERALISMO 67

CONCLUSION 69
Notas para lecturas complementarias 70
Referencias 74

4 La aparición de una ciencia: Petty, Cantillon y los fisiócratas 77

LAS RAICES IRLANDESAS DE LA ECONOMIA POLITICA . . 77
LOS HERALDOS DEL LIBERALISMO: BOISGUILLEBERT Y LOS FISIOCRATAS 87
Notas para lecturas complementarias 96
Referencias 100

PARTE SEGUNDA EL PERIODO CLASICO

5 Adam Smith: constructor de un sistema 105

INTRODUCCION 105
LA NATURALEZA DEL SISTEMA ECONOMICO DE SMITH . 106
CONCLUSION 128
Notas para lecturas complementarias 130
Referencias 133

6 El análisis económico clásico (I): utilidad, población y dinero 135

INTRODUCCION 135
EL PRINCIPIO DE UTILIDAD EN LA ECONOMIA CLASICA: JEREMY BENTHAM 136
EL PRINCIPIO DE LA POBLACION EN LA ECONOMIA CLASICA: THOMAS MALTHUS 140
LOS PRIMEROS PROBLEMAS MONETARIOS 143
CONCLUSION 149
Notas para lecturas complementarias 150
Referencias 152

7 El análisis económico clásico (II): el sistema ricardiano y sus críticos 155

INTRODUCCION 155
LA DOCTRINA CLASICA DE LA RENTA 156
EL SISTEMA RICARDIANO 159
CRITICOS DE RICARDO: MALTHUS Y SENIOR 164
LA SUPREMACIA DE LA ECONOMIA RICARDIANA 174
RESUMEN: LA DINAMICA ELEGANTE DEL SISTEMA CLASICO 175
Notas para lecturas complementarias 178
Referencias 181

8 El análisis económico clásico (III): John Stuart Mill . . . 183

INTRODUCCION: UN NIÑO PRODIGIO COMO ECONOMISTA CLASICO 183

LA DECADENCIA DE LA ECONOMIA CLASICA 202
¿PUEDE AFIRMARSE QUE LA TEORIA ECONOMICA CLASICA DESAPARECIO? 211
Notas para lecturas complementarias 212
Referencias 215

9 La política económica en el período clásico 217

INTRODUCCION 217
LAS IDEAS DE NASSAU SENIOR SOBRE EL TRABAJO INFANTIL Y LAS LEYES DE FABRICAS 220
JUSTICIA DISTRIBUTIVA Y *LAISSEZ FAIRE:* LA POLITICA SOCIAL Y ECONOMICA DE J. S. MILL 223
EL UTILITARISTA COMO ARTIFICE DE LA POLITICA ECONOMICA: LA ECONOMIA POLITICA DE SIR EDWIN CHADWICK 229
CONCLUSION 239
Notas para lecturas complementarias 240
Referencias 243

PARTE TERCERA REACCIONES Y ALTERNATIVAS A LA TEORIA CLASICA EN EL SIGLO XIX

10 Socialistas e historicistas 247

INTRODUCCION 247
SAINT-SIMON, SISMONDI Y LIST: EJEMPLOS DEL PENSAMIENTO EVOLUTIVO EUROPEO 249
LOS SOCIALISTAS UTOPICOS: OWEN, FOURIER Y PROUDHON 257
HISTORICISMO 264
LA ESCUELA HISTORICA ALEMANA 265
CONCLUSION 269
Notas para lecturas complementarias 271
Referencias 274

11 Karl Marx y el «socialismo científico» 275

INTRODUCCION 275
VIDA Y OBRA DE MARX 275
PANORAMICA DEL SISTEMA MARXIANO 277
PRIMEROS ESCRITOS DE MARX SOBRE LA PRODUCCION CAPITALISTA 282
LA NATURALEZA DEL CAPITALISMO 284
EL LEGADO DE MARX 295
Notas para lecturas complementarias 296
Referencias 300

PARTE CUARTA LA MICROECONOMIA EN LA EUROPA CONTINENTAL Y EN INGLATERRA

12 La microeconomía en Francia: Cournot y Dupuit **305**

INTRODUCCION 305
COURNOT (1801-1877) 306
JULES DUPUIT (1804-1866) 315
NOTA SOBRE LOS INGENIEROS EN LA HISTORIA DE LA ECONOMIA 328
Notas para lecturas complementarias 330
Referencias 333

13 La microeconomía en Viena: Menger, Wieser y Böhm-Bawerk **335**

INTRODUCCION 335
VON THÜNEN 336
GOSSEN 338
VON MANGOLDT 339
CARL MENGER (1840-1921) 341
FRIEDRICH VON WIESER (1851-1926) 347
EUGEN BOHM-BAWERK (1851-1914) 360
POSDATA 368
Notas para lecturas complementarias 368
Referencias 371

14 La microeconomía en Inglaterra: William Stanley Jevons **373**

INTRODUCCION 373
WILLIAM STANLEY JEVONS (1835-1882) 373
LA TEORIA DEL VALOR 376
JEVONS Y LA CIENCIA ESTADISTICA 386
EL PROLOGO DE JEVONS DE 1879 Y LA DIFUSION INTERNACIONAL DE LAS IDEAS ECONOMICAS 390
POSDATA: LA IMPORTANCIA DE JEVONS 391
Notas para lecturas complementarias 392
Referencias 394

15 Alfred Marshall y el desarrollo del análisis del equilibrio parcial **395**

INTRODUCCION 395
VIDA Y OBRA DE MARSHALL 395
MARSHALL Y SU METODO 399
LA OFERTA DE LA INDUSTRIA Y LA ECONOMIA DE LA PRODUCCION 407
DEMANDA Y EXCEDENTE DE LOS CONSUMIDORES 414
LAS IDEAS DE MARSHALL SOBRE LA FORMACION OPTIMA DE LOS PRECIOS Y EL MONOPOLIO 421
LAS IDEAS DE MARSHALL SOBRE ELASTICIDAD, DEMANDA DE LOS FACTORES Y ASIGNACION OPTIMA DE RECURSOS 428

VISION RETROSPECTIVA DE MARSHALL 436
Notas para lecturas complementarias 438
Referencias 441

16 Léon Walras y el desarrollo del análisis del equilibrio general 443

INTRODUCCION: UN ESTUDIO POR CONTRASTE 443
LEON WALRAS: BOSQUEJO DE SU VIDA Y OBRA 447
WALRAS, MARSHALL Y EL MECANISMO DE AJUSTE DEL MERCADO 449
EL EQUILIBRIO GENERAL WALRASIANO EN EL CONSUMO Y LA LEY DE WALRAS 456
PARETO, EL EQUILIBRIO GENERAL Y LA ECONOMIA DEL BIENESTAR 464
LA CORRESPONDENCIA DE WALRAS Y SU IMPACTO EN LA DISCIPLINA ECONOMICA 467
Notas para lecturas complementarias 468
Referencias 471

PARTE QUINTA LOS PARADIGMAS DEL SIGLO XX

17 Thorstein Veblen y la economía institucionalista americana 475

INTRODUCCION 475
EL HISTORICISMO BRITANICO DEL SIGLO XIX 476
THORSTEIN VEBLEN Y EL INSTITUCIONALISMO AMERICANO 480
LA SEGUNDA Y TERCERA GENERACIONES DE VEBLENIANOS 498
CONCLUSION: EL PARADIGMA INSTITUCIONALISTA 505
Notas para lecturas complementarias 506
Referencias 510

18 Reconsideración de la competencia: Chamberlin y Robinson 513

INTRODUCCION: DESARROLLO DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA 513
E. H. CHAMBERLIN: EN BUSCA DE UNA NUEVA TEORIA DEL VALOR 517
ROBINSON Y LA COMPETENCIA IMPERFECTA 525
Notas para lecturas complementarias 539
Referencias 541

19 John Maynard Keynes, la Teoría General y el desarrollo de la macroeconomía 543

INTRODUCCION 543
J. M. KEYNES, DILETANTE Y TEORICO ECONOMICO 545

LA TEORIA GENERAL: IDEAS TEORICAS MAS RELEVANTES 548
CONCLUSION: KEYNES Y LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO . 563
Notas para lecturas complementarias 564
Referencias 568

20 Macroeconomía contemporánea: la teoría cuantitativa, el monetarismo y las expectativas racionales 569

INTRODUCCION 569
LOS ORIGENES NEOCLASICOS DEL MONETARISMO 570
MONETARISMO MODERNO: TEORIA Y POLITICA 577
EXPECTATIVAS RACIONALES: LA NUEVA ECONOMIA CLASICA 585
CONCLUSION 587
Notas para lecturas complementarias 588
Referencias 590

21 Economía austríaca 593

INTRODUCCION 593
LA *GESTALT* DE LA ECONOMIA AUSTRIACA 595
LUDWIG VON MISES: LA TEORIA DEL DINERO Y DEL CREDITO 597
F. A. HAYEK Y LOS CICLOS ECONOMICOS: LA TEORIA MONETARIA DE LA SOBREINVERSION 601
JOSEPH SCHUMPETER: COMPETENCIA, DINAMICA Y CRECIMIENTO 602
COMPETENCIA Y PROCESO DEL MERCADO 607
PUBLICIDAD Y DESCUBRIMIENTO DE LA DEMANDA 609
EL DEBATE SOBRE EL CALCULO SOCIALISTA 611
CONCLUSION 613
Notas para lecturas complementarias 614
Referencias 616

22 El desarrollo de la economía matemática y empírica 619

INTRODUCCION 619
ORIGENES Y DESARROLLO DEL METODO MATEMATICO . . 620
LOS HIJOS DE COURNOT: ALGUNAS APLICACIONES DE LAS MATEMATICAS A LAS IDEAS ECONOMICAS . . . 624
ECONOMIA EMPIRICA: LA CONTRASTACION DE LA TEORIA ECONOMICA 639
CONCLUSION: TENDENCIAS Y PELIGROS DE LA FORMALIZACION Y CONTRASTACION DE LA TEORIA ECONOMICA 642
Notas para lecturas complementarias 645
Referencias 647

23 Microeconomía moderna: un festín suculento y variado 649

INTRODUCCION 649
TECNOLOGIA DEL CONSUMO: VISIONES MODERNAS 650

NUEVAS TEORIAS DE LA EMPRESA 660
OTRAS APLICACIONES Y AMPLIACIONES 663
CONCLUSION 667
Notas para lecturas complementarias 667
Referencias 669

24 La nueva economía política: elección pública y regulación 671

INTRODUCCION 671
ELECCION PUBLICA: ECONOMIA POLITICA CONTEMPORANEA 672
LA NUEVA ECONOMIA POLITICA DE LA REGULACION 685
CONCLUSION 693
Notas para lecturas complementarias 694
Referencias 696

Agradecimientos 699

Indices

DE AUTORES 703
DE MATERIAS 717

PROLOGO

La historia de las ideas económicas ha cambiado poco en la década y media transcurrida desde que este libro apareció por primera vez. Pero si Voltaire estaba en lo cierto al creer que la historia no es más que un montón de malas pasadas que los vivos juegan a los muertos, los historiadores de las ideas han jugado algo más que unas cuantas malas pasadas a lo largo de los últimos quince años. Durante este tiempo, los historiadores del pensamiento económico han estado trabajando en el descubrimiento de nuevas contribuciones y anticipaciones, reinterpretando aportaciones pasadas y evaluando las nuevas ideas que informan y amplían el flujo de la literatura económica contemporánea. Esta actividad se ha visto estimulada durante las últimas décadas por un moderado resurgimiento del interés por los orígenes de la ciencia económica y por la aparición de nuevas revistas y de nuevas organizaciones profesionales dedicadas al estudio de la historia de la economía política.

CONTENIDO

La tercera edición de *Historia de la teoría económica y de su método* presenta, en forma inteligible y amena, las principales ideas teóricas y metodológicas que han formado y continúan formando la economía contemporánea. Aunque hemos introducido numerosos cambios en el texto, a fin de reflejar la continua investigación sobre el tema, hemos intentado una vez más mantener un equilibrio entre el espacio dedicado al tratamiento de ideas, personas y métodos, por una parte, y de instituciones y políticas, por otra.

Este libro ofrece algunas ventajas sobre las ediciones anteriores y sobre otras existentes en este campo. Proporciona una visión de conjunto en profundidad de la gama *completa* de las ideas económicas desde los tiempos antiguos hasta la actualidad. El tratamiento no llega a ser enciclopédico, pero es suficiente para demostrar la notable continuidad del pensamiento económico a lo largo de todas las épocas. El

estudiante que llegue a dominar el contenido de este libro entenderá cómo las contribuciones analíticas del pasado, tanto las que han conseguido incorporarse a la corriente principal de la economía como las que no lo han hecho, han configurado la teoría económica contemporánea. Además, este libro integra las principales cuestiones metodológicas y los modos más importantes de plantear el análisis, con su visión histórica del conjunto de contribuciones particulares. Asimismo, explora las consecuencias más amplias de la teoría derivadas de la aplicación de la política económica y social.

CARACTERISTICAS DISTINTIVAS

Algunas de las características distintivas de este libro son: un tratamiento detallado de la economía escolástica que subraya sus avances lentos, pero sólidos, hacia una teoría unificada del valor durante la Edad Media; una amplia evaluación del mercantilismo, que destaca las perspectivas tanto de las ideas cuanto las histórico-institucionales; una discusión en profundidad de las aportaciones continentales, especialmente las realizaciones de los economistas franceses en el siglo XIX; una visión de conjunto, cuidadosamente elaborada del desarrollo de los métodos matemáticos y cuantitativos en economía; y un panorama selectivo de las variadas aplicaciones de la teoría neoclásica de los precios a los problemas «sociológicos» contemporáneos.

Un libro como éste obliga a los autores a juzgar y elegir. En ciertos puntos del texto hemos preferido cultivar el detalle institucional (por ejemplo, el capítulo sobre el mercantilismo), mientras que en otros lugares hemos elegido prescindir de tales detalles para mejor exponer la riqueza del análisis. En general, hemos dirigido nuestro esfuerzo menos hacia el planteamiento denominado «institucional» y más hacia la «corriente principal» de la economía. Esto refleja dos cosas: nuestra propia preferencia metodológica y nuestro criterio informado sobre lo que es más probable que sea de utilidad inmediata para los estudiantes universitarios que busquen una perspectiva histórica de la naturaleza y del futuro de la economía contemporánea.

LA TERCERA EDICION

En relación con las ediciones anteriores de este texto, hemos introducido varios cambios en la presente edición, que amplían, completan y en el mejor de los casos mejoran el texto. En respuesta a sugerencias de lectores y críticos hemos añadido dos nuevos capítulos que amplían la parte de «historia contemporánea» del libro. El capítulo 22 traza el desarrollo de la introducción de los instrumentos matemáticos y estadísticos en el análisis económico; y el capítulo 23 pasa revista, a grandes rasgos, a la expansión reciente de las ideas neo-marshallianas en la teoría de la demanda del consumidor, la toma de decisiones y la naturaleza de la empresa. Se considera que estos capítulos aproximan mucho más la historia al presente, lo que dificulta la perspectiva histórica. Sin embargo, también muestran cómo la economía continúa construyéndose sobre las ideas y las técnicas del pasado, en su búsqueda de la conexión con la realidad actual.

El núcleo central del libro, tal como estaba estructurado en las versiones anteriores, también ha sido modificado en varios aspectos significativos. Hemos introducido nuevo material sobre las aportaciones de los antiguos griegos (capítulo 2), sobre el tema de la usura como forma de política eclesiástica medieval (capítulo 2) y sobre el papel de William Petty (capítulo 4) en la formación del pensamiento económico antes de Adam Smith. Los tratamientos de Mill (capítulo 8) y Wieser (capítulo 13) han sido revisados y un tanto ampliados. Las ideas de Joseph Schumpeter sobre el ciclo económico (capítulo 21) y sobre la regulación económica (capítulo 24) han sido introducidas y/o ampliadas. La discusión de la economía austríaca (capítulo 21) ha sido rehecha para incorporar las teorías monetarias de Mises y Hayek. La teoría de las expectativas racionales hace su aparición en el capítulo 20. Finalmente, todas las notas al fin de cada capítulo para lecturas complementarias han sido concienzudamente revisadas y puestas al día.

AGRADECIMIENTOS

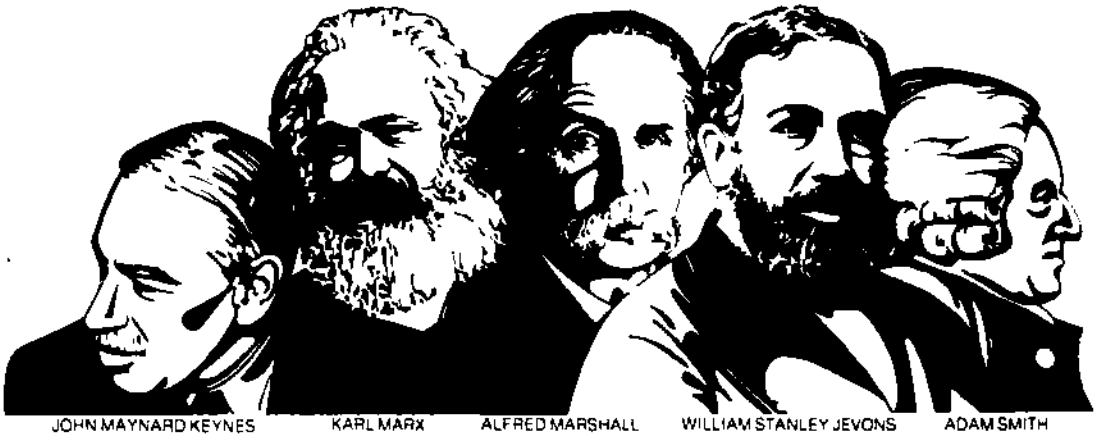
El éxito que tuvieron las anteriores ediciones de este libro debe atribuirse a los lectores interesados que han ahondado en su contenido. Muchos han sido generosos en sus consejos sobre la manera de mejorar la exposición. Estamos agradecidos a los críticos amistosos e igualmente a los hostiles, que han compartido sus opiniones con nosotros, y animamos a una «participación de la audiencia» todavía mayor por lo que respecta al contenido del presente libro.

Finalmente, nos gustaría expresar nuestra gratitud a una serie de colegas y estudiantes que nos ayudaron a preparar esta nueva edición. Los profesores Richard Ault y Richard Beil, de la Universidad de Auburn; Don Boudreaux, de la Universidad George Mason; James Halteman, del Wheaton College; Steve Hickerson, de la Universidad Estatal de Mankato; Terrence McDonough, del Canisius College; y Mark Thornton, de la Universidad de Auburn, brindaron consejos y sugerencias en diversos puntos del manuscrito. Los profesores Richard Ault y John Jackson, de la Universidad de Auburn, y Charles Maurice, de la Universidad de Texas A & M, fueron especialmente útiles en las fases de formación de los Capítulos 22 y 23, así como en los refinamientos posteriores. Los profesores David E. R. Gay, de la Universidad de Arkansas; Martin Giesbrecht, de la Universidad de Kentucky (Northern); E. O. Price III, de la Universidad Estatal de Oklahoma; y Warren Samuels, de la Universidad Estatal de Michigan, hicieron sugerencias útiles en todo el manuscrito. Linda Hadley, Manisha Perera y James Tillery, graduados de la Universidad de Auburn, prestaron una competente asistencia técnica en la fase final, a fin de terminar el texto dentro de la fecha límite. Estamos en deuda con cada una de estas personas por su tiempo y su esfuerzo. Esperamos que esta nueva edición será útil para los estudiantes del tema, de modo que pueda compensar en alguna medida el tiempo y los esfuerzos que tan generosamente nos regalaron amigos y críticos.

Robert B. Ekelund, Jr.
Robert F. Hébert

PARTE PRIMERA

INTRODUCCION Y ORIGENES



CAPITULO 1

LA ECONOMIA Y SU HISTORIA

INTRODUCCION

El análisis económico ha generado una rica y extensa historia desde sus comienzos formales hace cosa de doscientos años. Al igual que, en el mundo de la biología, un género particular evoluciona a partir de las primeras especies, también la economía se ha desarrollado como un género intelectual. Las primeras formas de la economía adoptaron unos determinados nombres y características. Los antiguos griegos nos legaron la palabra «economía», pero limitaron su significado a «la administración de la casa». Después de la Edad Media, la economía fue considerada como un subconjunto de la filosofía moral, pero en el siglo XVII se desarrolló una raza mutante llamada *aritmética política*. El siglo XVIII fue testigo de otra raza denominada *fisiocracia*. Con el tiempo, la disciplina adquirió en buena medida su forma moderna bajo el nombre de *economía política*, a finales del siglo XVIII. Continuó experimentando mutaciones durante el siglo XIX, en el que aparecieron varias y virulentas razas «heterodoxas». Pero debido a su constante aceptación y profesionalización a lo largo del siglo XX, el término estricto, economía, ha venido a representar una etiqueta ampliamente admitida para un cuerpo de principios y un método de investigación que ahora puede denominarse «corriente principal». Este libro trata de la evolución y desarrollo de la corriente principal de la teoría económica. Como tal, es *una* historia del análisis económico, pero no es *la* historia del análisis económico.

Desde un punto de vista holístico, la economía moderna, como el plumaje de un pavo real, está llena de color y variedad, y se orienta en direcciones diversas. La economía, en este sentido holístico, comprende muchos puntos de vista heterodoxos. Por mencionar sólo unos pocos, en ella encuentran cabida los escritos de los institucionalistas (viejos y nuevos), socialistas, marxistas, radicales, austríacos, postricardianos y postkeynesianos. Este libro no intenta conceder el mismo tiempo y la

misma atención a todos los puntos de vista. En lugar de ello, se concentra en el desarrollo de la corriente principal del análisis económico tal como se ha ido desplegando en la cultura occidental desde la época de los antiguos griegos hasta la actualidad. Nuestra justificación para este enfoque concreto es doble. En primer lugar, la corriente principal de la economía representa el consenso sobre lo que es la economía en todas partes. En segundo lugar, una perspectiva histórica sobre la corriente principal de la economía puede ser de gran valor para el estudiante contemporáneo de esta disciplina. En nuestra aproximación pedagógica, por tanto, la heterodoxia se introduce en el estudio histórico o como un desafío directo a la ortodoxia reinante o como una variación sobre el tema de la corriente principal de la economía. Aunque otros puedan tratar el tema de modo diferente, lo importante, en conjunto, es que la economía ha sido y es una forma vibrante del discurso intelectual, no un cuerpo establecido de principios.

La verdad lisa y llana es que la economía es cualquier cosa antes que un cuerpo de pensamiento establecido. Incluso entre los economistas que integran la corriente principal, persisten cuestiones pendientes sobre la naturaleza y objeto de la economía, así como sobre su valor y su lugar entre las disciplinas científicas que compiten entre sí. A causa de esto, no todos los economistas enfocan el tema de la misma manera; ni están todos de acuerdo en los límites del asunto, el papel del individuo frente al grupo, el método de análisis que debe emplearse o el objeto propio de las investigaciones económicas. Aunque destacamos la continuidad y el consenso en la evolución de la teoría económica, sin embargo aconsejamos al estudiante que se mantenga abierto a opiniones alternativas y que busque lecciones provechosas tanto en los errores del pasado como en sus aciertos. Los historiadores de la economía deben ser a un tiempo historiadores y economistas. Como economistas, están interesados por la teoría y las consecuencias de las decisiones humanas. Como historiadores, son los cronistas de estos acontecimientos. Los economistas modernos que no son historiadores tratan de emular a los científicos, que están interesados sobre todo por el presente. Con todo, los historiadores se encuentran forzosamente en la frontera entre el pasado y el presente. Les interesan tanto los errores del pasado como sus avances. ¿Constituye esta tarea un simple despilfarro de tiempo, una obsesión por los detalles minuciosos, o produce resultados constructivos? En otras palabras, ¿se obtiene un resultado positivo al estudiar la historia de la teoría económica y de su método?

El tema de la economía, el proceso a través del cual se toman las decisiones humanas, se orienta hacia adelante, mientras que la historia está orientada hacia atrás. Pero los humanos sólo pueden juzgar dónde están en términos de dónde han estado, y esto parece sostenerse con la misma fuerza en el reino intelectual que en el mundo de los acontecimientos. La historia lo es de los humanos y si ellos quieren comprenderse, no pueden ignorarla. En este libro, nuestro interés específico es la historia de la ciencia, una expresión que utilizamos de modo un tanto impreciso para referirnos a los aumentos acumulativos del conocimiento humano. La historia de la ciencia es un problema esquivo y de solución nada fácil. Una opinión sostiene que dicha historia detalla la relación de un progreso continuo de las ideas, hecho de las contribuciones que en cada época van añadiendo nuevas partículas de conocimiento al legado acumulado por los tiempos pretéritos, levantando de este modo el

edificio del conocimiento científico, que desde entonces crece ladrillo a ladrillo. Otro punto de vista afirma que la ciencia avanza por medio de un crecimiento «orgánico» —un proceso de maduración—, por lo que el conocimiento avanza lentamente, a partir de la infancia supersticiosa y adicta a los mitos de las civilizaciones primitivas, hasta el sofisticado panorama de la ciencia moderna. Ninguna de éstas es una descripción completamente esmerada del pasado, ni es probable que sean anteproyectos fiables del futuro. En vez de esto, lo que sucede a menudo es que el pensamiento progresa de una manera semejante a la evolución biológica, primero por múltiples subdivisiones y después por el desarrollo aislado de diversas ramas del conocimiento, cada una de las cuales conduce a ortodoxias rígidas, especializaciones parciales y obsesiones colectivas. A partir de esta fragmentación y transmutación periódicamente surgen nuevas síntesis que nos empujan hacia adelante de un modo incremental, hasta que se produzca la nueva fase en la división intelectual de la célula. Las nuevas síntesis no surgen nunca a partir de una mera adición de dos ramas maduras en la evolución mental. Cada nueva desviación y la subsiguiente reintegración implican la ruptura de estructuras de pensamiento rígidas y anquilosadas, que se derivan de un desarrollo hiperespecializado anterior. Desgraciadamente, todavía no sabemos mucho sobre el cómo o el por qué tiene lugar este proceso. Lo que hemos aprendido es que muchos genios responsables de las principales mutaciones en la historia del pensamiento parecen haber poseído determinadas características en común. Ante todo, los grandes pioneros intelectuales del pasado mantuvieron una actitud escéptica, casi iconoclasta, frente a las ideas tradicionales. En segundo lugar, mantuvieron (por lo menos al principio) una ausencia de prejuicios rayana en la ingenuidad ante los nuevos conceptos. Al margen de esta combinación, a veces se da una capacidad decisiva para ver una situación familiar o un problema bajo una luz nueva. El proceso creativo consiste en arrancar un concepto de su contexto o de su significado tradicionales.

Otra precondición para que se produzcan los descubrimientos básicos es la «madurez» de la época, algo que parece ser identificable ex-post, si no lo es ex-ante. Robert Merton, entre otros, ha explicado las condiciones que llevan a «descubrimientos múltiples» en el conocimiento: las ocasiones en que dos o más personas, trabajando independientemente unas de otras, llegan a la misma idea o al mismo planteamiento básicos. Es como si tuvieran que cumplirse determinadas precondiciones antes de que pueda tener lugar un cambio progresivo. Thomas Kuhn incidió en buena medida en lo mismo en *La estructura de las revoluciones científicas*, donde argumentaba que cuando una manera de pensar admitida se ve obligada a enfrentarse con un número creciente de anomalías que no puede resolver, por lo general da paso a una nueva manera de pensar.

Una de las ventajas del estudio de la historia de la economía, por tanto, es una mejor comprensión del proceso creativo. A partir de esta exposición conseguimos algunas intuiciones fundamentales dentro de la «sociología del conocimiento». La economía es un mosaico de supuestos, hechos, generalizaciones y técnicas, y es muy difícil entender cómo surgió el modelo de ideas corriente sin tener ninguna apreciación de cómo lucharon los distintos pensadores con los problemas del pasado. La comprensión de la historia de la economía proporciona una perspectiva: lo que Joseph Schumpeter llamaba una apreciación de «los modos de proceder del espíritu

humano». La historia de la economía ilustra que la capacidad para analizar problemas cambia, y no siempre a mejor, a lo largo del tiempo. Este tipo de intuición es raramente posible en otros cursos que se encuentran en el curriculum universitario tradicional.

Una segunda ventaja que proporciona un estudio de la historia de la economía es una sensibilidad ante la clase de ideas que muestran «resistencia» en una disciplina científica. ¿En qué consiste el atractivo de una idea que vive en la teoría económica mucho después de que su progenitor se haya ido por el camino que todos recorreremos? ¿Por qué determinadas ideas se mantienen, mientras otras se apagan rápidamente y otras apenas ven la luz del día? Aunque es probable que se las considere irrelevantes en un curso de teoría económica contemporánea, estas cuestiones son completamente apropiadas en el contexto de la historia del análisis económico.

También constituye otra ventaja la mejor comprensión de la teoría económica contemporánea, a través de una estimación de las deficiencias de las teorías del pasado y de los obstáculos superados por los principios que sobreviven. Un suplemento para algunos estudiantes es que la asimilación de la teoría abstracta se les hace más fácil cuando se la presenta en su contexto histórico.

Indudablemente existen muchas otras razones para estudiar el desarrollo de la economía, pero no es nuestra intención revisarlas todas. No menos importante es el simple hecho de que el tema sea interesante. Muchos economistas sienten una afinidad con el famoso herpetologista que un día se vio ante un estudiante impertinente que quería saber qué tenían de *bueno* las serpientes. El hombre, que se había pasado toda su vida adulta estudiando las serpientes, respondió con rapidez: «Las serpientes son extraordinariamente interesantes, *eso es* lo que tienen de bueno». Esta defensa parece no menos apropiada para el estudio de la historia de la economía.

OBJETO, CAMPO Y METODO

La presentación de la historia del pensamiento económico en toda su diversidad cultural e intelectual plantea varios problemas. El primero y más importante consiste en identificar las hebras comunes que trenzan el amplio tapiz de la economía en un todo coherente. La gracia del asunto consistiría en mostrar las hebras sin deshacer el tapiz. El hilo común que atraviesa este libro es la teoría del valor. No todos los capítulos destacan este tema en la misma medida; pero cualquiera que sea el énfasis, ningún capítulo se aleja nunca, en su contenido, de su interés central. Aunque la teoría del valor se trata generalmente como un problema microeconómico, sin embargo proporciona una piedra de toque también para los temas macroeconómicos. Así, en el apogeo de la teoría clásica del crecimiento económico, Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx se detuvieron largamente para resolver la cuestión del valor. Además, cualquiera que sea la definición de economía que se elija, el tema del valor levanta su cabeza de modo inevitable.

El segundo problema consiste en definir los límites de la investigación económica. Dado que existen varias escuelas de pensamiento que se disputan la legitimidad, los autores de un libro como éste tienen que elegir. Hemos declarado antes, y la

hemos justificado, nuestra elección de presentar este estudio histórico principalmente en términos de las corrientes más importantes de la economía. Determinados temas de la historia del pensamiento económico, definidos de forma amplia, no se han tratado aquí con gran detalle. Los estudiantes que deseen estudiarlos con más amplitud pueden consultar con provecho las notas para lecturas complementarias, al final de cada capítulo. Además, animamos a todos los estudiantes a discutir sus particulares intereses intelectuales, amplios o concretos, con el profesor responsable de la docencia de este curso.

El tercer problema consiste en elegir un adecuado «estilo» o planteamiento del tema. Del mismo modo que hay muchas opiniones diferentes sobre lo que constituye el estudio propio de la economía, también hay distintos planteamientos de la historia de la disciplina. Algunos apoyan una aproximación por la vía de la «sociología del conocimiento», que destaca el proceso de aparición de las ideas y examina la multitud de fuerzas sociales, económicas e históricas que conforman estas ideas. Otros consideran que las ideas tienen vida propia. Según esta última opinión, la «solidez» de una idea se juzga según si suena a cierta una vez que se la ha separado de su marco temporal histórico. Este libro adopta una aproximación ecléctica, que se sitúa entre las dos opiniones extremas: 1) las ideas son lo *único* que importa (al margen del marco temporal), y 2) *toda* idea es una expresión más o menos fiel del período temporal en que apareció. El dilema que plantea la adopción exclusiva de cualquiera de las dos opiniones anteriores es que la primera descuida la consideración de la sociología del conocimiento y la segunda imposibilita la evaluación del progreso en la historia de las ideas.

Este libro se titula *Historia de la teoría económica y de su método* porque intenta presentar no sólo una revisión histórica de las contribuciones teóricas del pasado, sino también algo de la *gestalt* de cada pensador, es decir, del *sistema* de ideas que pasa de un pensador al siguiente. Creemos que la comprensión de los procedimientos intelectuales seguidos por las grandes mentes de la economía constituye una valiosa lección para los economistas actuales. Así, utilizamos el término «método» de un modo modesto, para transmitir un interés por una estructura de pensamiento en su conjunto, dentro de la cual surgen las contribuciones teóricas, a modo de ladrillos y mortero, para mantener la estructura cohesionada. En el sentido en el que empleamos el término, «método» no es sinónimo de «metodología». La *metodología* es el estudio del método. Es el examen sistemático del cómo y el por qué los científicos utilizan los métodos que utilizan y de las diferencias existentes entre dichos métodos. Por tanto, la metodología está íntimamente relacionada con la sociología del conocimiento. Ni la metodología ni la sociología del conocimiento constituyen el principal interés de este libro. Más bien se interesa primariamente por las cuestiones relativas a *lo que* constituye nuestra herencia económica (su corriente principal) y por las consecuencias que brotan de ella. Sin embargo, el fondo histórico es mayor que el dorado del lirio; en él arraigan los ideales, las presiones y los acontecimientos que provocaron el descubrimiento original.

Nuestro planteamiento es cuestión de elección y no persigue la finalidad de disminuir la importancia de estos otros temas. Existiendo estudios que se enfrentan con esos temas, especialmente el de Mark Blaug, *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, pueden utilizarse con provecho junto con este libro.

A diferencia de Blaug, no intentamos presentar una historia de la metodología. Ante todo, éste es un libro de texto, y su contenido viene dictado, más o menos, por los temas por los que los historiadores del pensamiento, pasados y actuales (incluyéndonos a nosotros) se han interesado. Algunos autores, sencillamente, han tenido éxito: por ejemplo, Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall y John Maynard Keynes. Sus ideas deben incluirse sólo por este criterio. En los casos menos claros, debe ejercitarse un juicio más selectivo. A algunos, nuestra selección de individuos y temas les parecerá idiosincrásica. No presentamos ninguna excusa por ello, sólo nos inclinamos a atenernos a los resultados del mercado.

La dirección principal de este libro es el desarrollo de las abstracciones económicas *per se*, aunque los temas sociales y metodológicos se consideran con frecuencia como partes integrales del panorama intelectual. Creemos que las teorías económicas tienen, en efecto, una vida propia y que un estudio de su desarrollo es interesante y provechoso para el estudiante de la economía contemporánea. Cualquier libro que trata un campo limitado dejará necesariamente muchas cuestiones sin respuesta. ¿Qué papel, si es que desempeña alguno, juega el entorno en la teoría económica? ¿Tienen que modular los intereses empíricos (escasez de alimentos, distribución de la renta o dimensiones del paro y de la inflación) la naturaleza y dirección de la investigación analítica? Si realmente las abstracciones económicas poseen vida propia, ¿ha llevado la estrechez de miras a los teóricos a excluir áreas potenciales interesantes y beneficiosas para la economía? ¿Cómo se transmiten las ideas dentro de un país e internacionalmente? ¿Cómo se relacionan las ideas con la época en la que se desarrollan? ¿Qué tiene que ver la filosofía con la teoría económica? No tenemos respuestas concluyentes para estas preguntas, pero esperamos que este libro, por lo menos, profundizará en la apreciación y comprensión de los temas. Tampoco intentamos en este texto confirmar ningún punto de vista en particular sobre el desarrollo del análisis económico. En su lugar, esperamos exponer el registro histórico, que debe dar en última instancia la medida de los méritos y/o de los defectos de cualquier opinión en particular.

¿POR DONDE EMPEZAR?

Dada la gran extensión de tiempo y experiencia humana, ¿por dónde se puede empezar un estudio de la historia del análisis económico? El problema económico básico no puede haber estado lejos de los pensamientos de los humanos desde que comenzaron a caminar derechos. Pero los historiadores intelectuales deben mirar hacia el principio del tiempo registrado para buscar su materia prima. El historiador de la economía, en particular, es consciente de que la economía es un pariente recién llegado entre las disciplinas científicas. En el siglo XVIII surgió una situación clásica en la economía. Así pues, ¿por qué no empezar por ahí una historia de esta disciplina? Sencillamente porque toda situación clásica consolida, resume y sintetiza el trabajo original de un período anterior y no puede ser entendida del todo por sí misma. Por tanto, comenzamos por el período anterior, por la cuna de la civilización occidental, la antigua Grecia.

REFERENCIAS GENERALES

Historias de la teoría económica

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*, 4.ª ed. Londres: Cambridge University Press, 1985. (Trad. castellana: *Teoría económica en retrospección*, 3.ª ed. Madrid: Ediciones Fondo de Cultura Económica España, S. A., 1985.)

Cannan, Edwin. *A History of the Theories of Production & Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, 3.ª ed. Londres: Percival & Co., 1917. (Trad. castellana: *Historia de las teorías de la producción y distribución en la economía política inglesa de 1776 a 1848*, 2.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1948.)

Eatwell, J. *et al.* (eds.). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 4 vols. Londres: Macmillan, 1987.

Fellner, William. *Modern Economic Analysis*. Nueva York: McGraw-Hill, 1960. (Trad. castellana: *Origen y contenido del análisis económico moderno*. Barcelona: Ediciones Ariel, 1963.)

Gide, Charles, y Charles Rist. *A History of Economic Doctrines*, 7.ª ed., R. Richards (trad.). Boston: Heath, 1948. (Trad. castellana: *Historia de las doctrinas económicas*, 3.ª ed. Madrid: Instituto Editorial Reus, s. a.)

Gray, Alexander. *The Development of Economic Doctrine*. Nueva York: Longmans, 1933.

Heimann, Edward. *History of Economic Doctrine*. Nueva York: Oxford University Press, 1964. (Existe traducción castellana: *Historia de las doctrinas económicas*. Arayú, Buenos Aires, 1954.)

Hutchison, Terence W.: *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*. Oxford: Clarendon Press, 1966. (Trad. castellana: *Historia del pensamiento económico 1870-1929*. Madrid: Gredos, 1967.)

Kirzner, Israel M. *The Economic Point of View*. Kansas City: Sheed & Ward, 1970.

Lowry, S. Todd (ed.). *Pre-Classical Economic Thought*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1987.

Mitchell, Wesley C. *Types of Economic Theory*, 2 vols. J. Dorfman (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1967.

O'Brien, D. P., y J. R. Presley (eds.). *Pioneers of Modern Economics in Britain*. Totowa, N. J.: Barnes & Noble, 1981.

Pribram, Karl. *A History of Economic Reasoning*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1983.

Rima, Ingrid H. *Development of Economic Analysis*, 3.ª ed. Homewood, Ill.: Irwin, 1978.

Rogin, Leo. *The Meaning and Validity of Economic Theory*. Nueva York: Harper, 1956.

Roll, Eric. *A History of Economic Thought*, 4.ª ed. Homewood, Ill.: Irwin, 1974. (Trad. castellana: *Historia de las doctrinas económicas*. México: Fondo de Cultura Económica, 1961.)

Schumpeter, Joseph A. *Historia del análisis económico*. E. B. Schumpeter (ed.). Barcelona: Ediciones Ariel, 1982.

Spiegel, Henry W. *The Growth of Economic Thought*, rev. ed. Durham, N. C.: Duke University Press, 1983. (Trad. castellana: *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona: Ediciones Omega, 1973.)

Stigler, George J. *Production and Distribution Theories: The Formative Period*. Nueva York: Macmillan, 1941.

Lecturas

Abbott, Leonard (ed.). *Masterworks of Economics*. Nueva York: McGraw-Hill, 1973.
Gherity, James A. (ed.). *Economic Thought: A Historical Anthology*. Nueva York: Random House, 1965.
Keynes, John Maynard. *Essays in Biography*. Londres: Macmillan, 1933. Ed. rev., Nueva York: The Norton Library, 1951.
Monroe, Arthur E. (ed.). *Early Economic Thought*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1924.
Petterson, S. Howard (ed.). *Readings in the History of Economic Thought*. Nueva York: McGraw-Hill, 1932.
Rima, Ingrid H. (ed.). *Readings in the History of Economic Theory*. Nueva York: Holt, 1970.
Schumpeter, Joseph A. *Ten Great Economists*. Londres: Oxford University Press, 1951. (Trad. castellana: *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Madrid: Alianza Ed., 1967.)
Spengler, Joseph J., y W. R. Allen (eds.). *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*. Chicago: Rand McNally, 1960. (Trad. castellana: *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971.)
Spiegel, Henry W. (ed.). *The Development of Economic Thought*. Nueva York: Wiley, 1952.
Stigler, George J. *Essays in the History of Economics*. Chicago: The University of Chicago Press, 1965. (Trad. castellana: *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979.)
Wilson, George W. (ed.). *Classics of Economic Theory*. Bloomington: Indiana University Press, 1964.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Cualquier incursión seria por la historia de la teoría económica tiene que tratar de los primeros orígenes de los pensadores más importantes. Aunque su extensión y su nivel elevado la hacen inadecuada como texto, la *Historia del análisis económico* de Schumpeter es una guía útil y enciclopédica para las vueltas y revueltas históricas del análisis económico. Otra obra con intencionalidad omnicomprensiva es la *History of Economic Reasoning* de Pribram. Más asequible y, al igual que Schumpeter, inspirada en la creencia de que las ideas pueden ser juzgadas por sus propios méritos, sin excesivos adornos históricos, está la *Teoría económica en retrospección* de Blaug, que ha superado la prueba del tiempo a través de cuatro ediciones.

Las lecturas seleccionadas, tanto si son de fuentes primarias como si son de fuentes secundarias, pueden ser útiles al novicio en la historia de la economía. Fuentes primarias se encuentran en las selecciones de Abbott, Monroe y Wilson. Gherity y Spiegel reúnen fuentes primarias y secundarias, mientras que Rima y Spengler-Allen se centran en escritos secundarios. Los libros de Keynes, Schumpeter y Stigler contienen las propias investigaciones de cada autor sobre diversos pensadores y sus respectivas contribuciones, y son muy recomendables.

Aunque la economía moderna subvalora la importancia de la historia de la economía, se han propuesto varios argumentos importantes en su defensa. Una lista representativa, pero no exhaustiva, incluye a D. F. Gordon, «The Role of the History of Economic Thought in the Understanding of Modern Economic Theory», *American Economic Review*, vol. 55 (1965), págs. 119-127; G. J. Stigler, «Does Economics Have a Useful Past?», *History of Political Economy*, vol. 1 (otoño 1969),

págs. 217-230; y F. Cesarano, «On the Role of the History of Economic Analysis», *History of Political Economy*, vol. 15 (primavera 1983), págs. 63-82. R. B. Ekelund y R. W. Ault exponen convincentemente el tema del estudio cuidadoso de la historia de la economía en «The Problem of Unnecessary Originality in Economics», *Southern Economic Journal*, vol. 53 (enero 1987), págs. 650-661, donde utilizan la carga del desarrollo histórico en la formación de los precios como un estudio de los beneficios que pueden derivarse de una familiaridad con la literatura anterior.

Han aparecido muchos escritos que tratan de los factores que influyen en el desarrollo del análisis económico. Véanse, especialmente, A. F. Chalk, «The Concept of Change and the Role of Predictability in Economics», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), págs. 97-117; J. J. Spengler, «Notes on the International Transmission of Ideas», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), págs. 133-151; y la revisión retrospectiva de G. C. Harcourt, «Reflections on the Development of Economics as a Discipline», *History of Political Economy*, vol. 16 (invierno 1984), págs. 489-518. Algunos autores destacan los determinantes endógenos, reforzando su argumento con el creciente «profesionalismo» de la ciencia, que se puede observar en el período posterior a 1870. Véanse G. J. Stigler, «Influencia de los acontecimientos y las políticas sobre la teoría económica», original inglés en *American Economic Review*, vol. 50 (mayo 1960), págs. 36-45, reimpreso en la *Historia del pensamiento económico* del mismo autor; y J. J. Spengler, «Exogenous and Endogenous Influences in the Formation of Post-1870 Economic Thought: A Sociology of Knowledge Approach», en R. V. Eagley (ed.), *Events, Ideology, and Economic Theory* (Detroit: Wayne State University Press, 1968). Sobre el tema de la aparición del marginalismo, los determinantes filosóficos de diversas clases —por ejemplo, la religión o el utilitarismo— han sido tratados como influencias importantes por Emil Kauder, «The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 67 (noviembre 1953), págs. 564-575; mientras que J. P. Henderson destacó la reacción de los economistas frente a la teoría del valor trabajo de Marx, en su reacción ante la tesis de Kauder, «The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory: Comment», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (agosto 1955), págs. 465-473.

El impacto del entorno sobre las ideas económicas es un tema sometido a un considerable debate. Autores como Rogin (*The Meaning and Validity of Economic Theory*) atribuyen una gran importancia a los acontecimientos exteriores en la formación de las teorías económicas, en tanto que otros argumentan explícitamente que el entorno tiene poco o nada que ver con los avances que se producen en el núcleo teórico de la economía. Frank W. Fetter, «The Relation of the History of Economic Thought to Economic History», *American Economic Review*, vol. 55 (mayo 1965), págs. 136-142, resumió acertadamente el debate al observar que «cuanto más íntimamente se asocie el pensamiento económico con el análisis técnico... es más probable que se considere el efecto del pensamiento económico sobre la historia, y menos el efecto de la historia sobre el pensamiento». Pero sigue siendo verdad que es muy probable que el argumento de un autor se vea afectado de alguna manera por el período que se considere. Todo esto abre la puerta a las cuestiones de la «originalidad» y el «progreso». El premio Nobel George Stigler trata estos temas en «La naturaleza y el papel de la originalidad en el progreso científico», versión

original inglesa en *Economica*, n.s., vol. 22 (noviembre 1955), reimpreso en su *Historia del pensamiento económico*. Stigler concluye que puede esperarse un progreso en la teoría económica en aquellas áreas en que se está desarrollando un trabajo empírico importante.

Una hipótesis convincente en torno al cambio científico y relacionada con los temas anteriores fue expuesta por Thomas Kuhn en *La estructura de las revoluciones científicas* (México: Fondo de Cultura Económica, 1971). Aunque Kuhn utiliza el cambio en las ciencias físicas para ilustrar su tesis, su planteamiento se aplicó rápidamente a la economía, por parte de historiadores y metodólogos. Kuhn considera un *paradigma* como un conjunto de principios interrelacionados pero poco desarrollados: un cuerpo de pensamiento que puede responder las preguntas que se le formulen, pero que puede ampliarse libremente. En esta teoría, los nuevos paradigmas surgen cuando se van desarrollando contradicciones en el paradigma existente, que se denomina «ciencia normal». En otras palabras, los viejos paradigmas son superados cuando se ven enfrentados a un número creciente de preguntas que no pueden responder. Sin embargo, los viejos paradigmas son a menudo absorbidos dentro de los nuevos, como ilustran los ejemplos de la química y la física; así, la aparición de la mecánica cuántica como reacción a la física newtoniana y la absorción de esta última por parte de la primera.

Interpretando el desarrollo de la economía a lo largo de estas líneas, podríamos sentirnos tentados a argumentar que el análisis neoclásico (véanse los capítulos 12 a 16) apareció alrededor de 1870 como consecuencia de la quiebra intelectual de la economía clásica. Según este razonamiento, el abandono de la doctrina del fondo de salarios prefiguraba la emergencia de un nuevo paradigma. De hecho, según Keynes, el paradigma anterior proporcionaba, a la pregunta de cómo se logra y se mantiene el pleno empleo, una respuesta que estaba en desacuerdo con la experiencia. En consecuencia, Keynes sentó las bases de un nuevo modelo. Esta explicación llama la atención sobre la superficie, pero encubre ciertos problemas candentes. Por ejemplo, ¿cómo identificar adecuadamente un paradigma en economía? ¿Qué es, en rigor, «un cuerpo de principios interrelacionados?» Aplicado a la economía, el término «paradigma» se ha visto sujeto a una interpretación más bien poco precisa. Por ejemplo, Brian Loasby ha adelantado la fascinante interpretación de que la competencia imperfecta (véase capítulo 18) surgió para superar una contradicción en la teoría del valor de Alfred Marshall. ¿Constituye, por tanto, la competencia imperfecta un paradigma competitivo? Tal vez, alternativamente, un paradigma pueda ser identificado por la unicidad del método. Así, podrían posiblemente agruparse planteamientos aparentemente diversos, por ejemplo, el clásico, el neoclásico, el keynesiano y otros, en un solo paradigma denominado «equilibrio económico». Sobre esta base, los intereses contemporáneos relacionados con los desequilibrios macroeconómicos (por ejemplo, Axel Leijonhufvud, *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana*, Barcelona: Ed. Vicens-Vives, 1976) y con los desequilibrios microeconómicos (por ejemplo, Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press, 1972) pueden considerarse como una reacción frente al paradigma de la economía del equilibrio.

Otras cuestiones surgen de modo natural. ¿Existen paradigmas dentro de otros paradigmas? ¿Cómo vamos a juzgar las interrelaciones de un cuerpo de pensamien-

to? Queda mucho por hacer si queremos aplicar la interesante tesis de Kuhn a la historia del pensamiento económico, y, de hecho, gran parte de la discusión reciente se ha desplazado de la provocadora tesis de Kuhn hacia otras tesis alternativas. No podemos esperar que sea posible pasar revista aquí a toda esta literatura, pero las referencias que siguen dan un poco el sabor de la agitación existente: A. W. Coats, «Is There a 'Structure of Scientific Revolutions' in Economics?», *Kyklos*, vol. 22 (1969), págs. 289-296; Martin Bronfenbrenner, «The 'Structure of Revolutions' in Economic Thought», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), págs. 136-151; L. Kunin y F. Weaver, «On the Structure of Scientific Revolutions in Economics», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1971), págs. 391-397; y D. Dillard, «Revolutions in Economic Theory», *Southern Economic Journal*, vol. 44 (abril 1978), págs. 705-724. Un texto que apoya el argumento de Bronfenbrenner de que puede estarse produciendo un proceso dialéctico hegeliano, más que un ambiguo cambio de paradigma, es el de S. Karten, «Dialectics and the Evolution of Economic Thought», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), páginas 399-419.

Desarrollando y ampliando el trabajo de sir Karl Popper (*La lógica de la investigación científica*, Madrid: Editorial Tecnos, 1977), Imre Lakatos ha propuesto una metodología alternativa que muchos historiadores de la economía han considerado más atractiva que la de Kuhn. Véanse Lakatos, *The Methodology of Scientific Research Programmes. Philosophical Papers*, vol. 1 (Cambridge: Cambridge University Press, 1978); M. Blaug, «Kuhn versus Lakatos, or Paradigms versus Research Programmes in the History of Economics», *History of Political Economy*, vol. 7 (invierno 1975), págs. 399-433; del mismo autor, *La metodología de la economía o cómo explican los economistas* (véanse referencias); J. Jalladeau, «Research Program versus Paradigm in the Development of Economics», *Journal of Economic Issues*, vol. 12 (septiembre 1978), págs. 583-608; J. V. Remenyi, «Core Demi-Core Interaction: Toward a General Theory of Disciplinary and Subdisciplinary Growth», *History of Political Economy*, vol. 11 (primavera 1979), págs. 30-63; D. W. Hands, «The Methodology of Economic Research Programmes», *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 9 (1979), págs. 293-303; y del mismo autor, «Second Thoughts on Lakatos», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), págs. 1-16. Otros competidores en esta batalla intelectual sobre los métodos son S. Latsis, «Situational Determinism in Economics», *British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 23 (agosto 1972), págs. 207-245; del mismo autor (ed.), *Method and Appraisal in Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1976); y P. Feyerabend, *Contra el método. Esquema de una teoría anarquista del conocimiento* (Barcelona: Ediciones Ariel, 1974). Una degustación de este ambiente intelectual lo proporciona Bruce Caldwell en *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century* (Boston: Allen & Unwin, 1982) y *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings* (Boston: Allen & Unwin, 1984).

REFERENCIAS

Blaug, Mark. *The Methodology of Economics, or How Economists Explain*. Londres: Cambridge University Press, 1980. (Trad. castellana: *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*. Madrid: Alianza Ed., 1985.)

Kuhn, Thomas S. *The Structure of Scientific Revolutions*, 2.ª ed. Chicago: The University of Chicago Press, 1970. (Trad. castellana: *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica, 1971.)

Merton, Robert K. *The Sociology of Science*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*, E. B. Schumpeter (ed.). Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*. E. B. Schumpeter (ed.). Barcelona: Ediciones Ariel, 1982.)

CAPITULO 2

PENSAMIENTO ECONOMICO ANTIGUO Y MEDIEVAL

INTRODUCCION

A lo largo de la mayor parte de la historia, la economía no ha tenido una identidad propia y distinta de la del pensamiento social en general. Incluso en el siglo XVIII, Adam Smith vio la economía como un subconjunto de la jurisprudencia. Esto hace más difícil la búsqueda de los primeros principios del razonamiento económico, no porque la despensa de la antigüedad se encuentre desprovista, sino porque las líneas de demarcación entre las ciencias sociales eran imprecisas. La economía tomó conciencia de sí cuando vino a ser identificada con un proceso de autorregulación del mercado, y el descubrimiento del mercado como un proceso autorregulador es un fenómeno del siglo XVIII. Sin embargo, las semillas del análisis económico fueron sembradas mucho antes, en la antigua Grecia, cuna de la civilización occidental.

CONTRIBUCIONES DE LOS ANTIGUOS GRIEGOS

Nuestros modelos de pensamiento, el marco en el que surgen y circulan nuestras ideas, las formas de lenguaje en que las expresamos y las reglas que las gobiernan, todo es producto de la antigüedad. Este reconocimiento llevó al filósofo Gomperz a escribir que «Aun aquellos que no están familiarizados con las doctrinas y escritos de los grandes maestros de la antigüedad, y que ni siquiera han oído nunca los nombres de Platón y Aristóteles, se encuentran, sin embargo, bajo el hechizo de su autoridad»[1]. La misma palabra «economía» toma su nombre del *Económico*, el tratado de Jenofonte para instruir sobre la dirección eficiente y el liderazgo.

[1] Theodor Gomperz, *Greek Thinkers: A History of Ancient Philosophy*, vol. 1, L. Magnus (trad.). Nueva York: Humanities Press, 1955, p. 528.

Lo que los antiguos griegos aportaron a la economía fue una aproximación racional a la ciencia social en general. Su economía puede describirse como de «premercado», no en el sentido de que el comercio estuviese ausente, sino más bien en el sentido de que los productos no eran uniformes ni se comerciaban por medio de intercambios organizados, ni se analizaban por sí mismos. La vida política y económica desde el año 500 a. C. hasta el 300 a. C. estuvo dominada por la guerra. Los pensadores griegos se interesaron principalmente por la eficiencia económica y organizativa y su visión del mundo era antropocéntrica, no mecanicista. En otras palabras, el hombre era el centro de todas las cosas. Los antiguos griegos se interesaron particularmente por las capacidades autorreguladoras de los individuos, que debían enfrentarse con la toma de decisiones racionales y con la maximización de la felicidad humana, pero no descubrieron el mercado autorregulador, que es la esencia de la economía moderna.

La antigua cultura griega admitía dos ideas opuestas de individualismo. Por una parte, un gobernante autoritario tenía poder para tomar decisiones administrativas en nombre de los intereses de la sociedad. Esto llevó al desarrollo del cálculo racional basado en la idea de un individuo definido de modo abstracto como la unidad social básica. Por otra parte, cada familia era patriarcal y dirigida hacia el éxito, lo que llevó al desarrollo del ciudadano individual (sólo el hombre) como quien fundamentalmente tomaba las decisiones. Estas dos formas opuestas de individualismo, «macro» y «micro», contribuyeron al énfasis formal de la sociedad griega sobre la administración de la casa (*oikonomia*) y al desarrollo de un cálculo hedonístico del egoísmo racional.

Como que los griegos se concentraron en los elementos de control *humano*, desarrollaron el arte de la administración más que la ciencia de la economía. Su economía, después de todo, era básica y simple. Consistía en una agricultura primaria y en un limitado comercio de lujo. La producción de bienes era supervisada en grandes fincas rurales y en los acuertelamientos de los jefes militares. El Estado tenía pocos gastos que no fuesen de índole militar; era principalmente el punto focal de las actividades religiosas y militares. Sin embargo, en el curso de la elaboración de la naturaleza de la administración, los griegos desarrollaron estructuras analíticas que tienen significado para la teoría económica. En particular, los siguientes componentes de la economía moderna tuvieron su origen en el pensamiento griego: el cálculo hedonístico, el valor subjetivo, la utilidad marginal decreciente, la eficiencia y la asignación de recursos. Los principales autores de este período que contribuyeron al análisis económico fueron Jenofonte, Platón, Protágoras y Aristóteles.

Ideas de Jenofonte sobre organización, valor y división del trabajo

Philip Wicksteed, notable economista británico del siglo XIX, escribió que la economía «puede tomarse [como una disciplina] que incluye el estudio de la administración de los recursos, sean de un individuo, de una casa, de un negocio o del Estado; incluyendo también el examen de las maneras en las que surge el despilfarro en

todas aquellas administraciones»[2]. De acuerdo con este criterio, Jenofonte (h. 427-355 a. C.) debe ser considerado como uno de los primeros economistas. Sus escritos constituyen un himno a la ciencia de la administración.

Soldado condecorado y discípulo de Sócrates, Jenofonte expresó sus ideas en términos del individuo que toma decisiones, sea jefe militar, administrador público o cabeza del hogar familiar. Contemplaba los modos de actuar eficientes, en oposición a los ineficientes. Su *Económico* investiga la organización y administración adecuadas de los asuntos privados y públicos, mientras que su *Caminos y medios* prescribe el curso de la revitalización económica de Atenas a mediados del siglo IV a. C. Considerando el entorno material como algo fijo, Jenofonte se concentró en la capacidad humana, dirigida por un buen liderazgo, como la principal variable de la administración.

Un buen administrador se esfuerza por incrementar el tamaño del excedente económico de la unidad que supervisa (por ejemplo, la familia, la ciudad o el Estado). Para Jenofonte esto se logra por medio de la habilidad, el orden y uno de los principios económicos más básicos, la división del trabajo. Esta se convierte en el eje del crecimiento económico en los escritos de Adam Smith, como veremos en el capítulo 5, pero sus importantes implicaciones económicas fueron reconocidas en la antigüedad. Jenofonte atribuyó un aumento en la cantidad y calidad de los bienes al principio de la división del trabajo. Además, llevó la discusión a un análisis de la relación entre la concentración de la población y el desarrollo de habilidades y productos especializados. Esta intuición se encuentra en la base de la famosa afirmación de Smith de que la especialización y la división del trabajo están limitadas por la extensión del mercado.

El líder de Jenofonte —el individuo excepcional que organiza la actividad humana— se enfrenta a las fuerzas de la naturaleza, más que a las de una economía competitiva. Aunque el líder sea motivado por el egoísmo, el comportamiento adquisitivo como tal no se considera «natural». Antes bien, el proceso económico consiste en la utilización, por parte del hombre inteligente, de la percepción y de la razón para extraer de la naturaleza lo que es necesario para satisfacer las necesidades humanas y evitar las incomodidades. Esta persecución, activa y racional, del placer, y esta evitación del dolor fueron reconocidas formalmente en la doctrina del *hedonismo*, que formó parte de la conciencia griega más general. Muchos siglos después, la misma idea reapareció en la teoría subjetiva del valor que señalaba el comienzo de la economía neoclásica (véanse los capítulos 12 a 16).

Un ejemplo del uso, por parte de Jenofonte, del valor subjetivo presagia el pensamiento económico moderno, aunque no se sitúe en un contexto explícito de mercado. Refiriéndose al consumo de alimentos, advierte en el *Hierón* que «cuanto mayor es el número de platos superfluos que se ponen delante de un hombre, más pronto le asalta una sensación de hartazgo; y así, en lo que respecta a la duración de su placer, también el hombre al que se le ofrecen muchas posibilidades está peor que el que disfruta moderadamente de la vida» (*Scripta Minora*, p. 9). Jenofonte buscó también una distinción significativa entre un concepto subjetivo puramente individual del valor y un concepto general más objetivo de riqueza o propiedad. Por

[2] P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*. Nueva York: A. M. Kelley, 1966, p. 17.

ejemplo, en su discusión sobre la administración de la hacienda observó que «las mismas cosas, para el que sabe hacer uso de cada una de ellas, son bienes, y para el que no sabe, no son bienes. Una flauta, por ejemplo, para quien sabe tocarla bien, es un bien, y para quien no sabe, no lo es más que piedras inútiles... a no ser que la venda...», en cuyo caso «es un bien» (*Económico*, I.10-13). Así, al final, «son bienes las cosas de las que podemos beneficiarnos», pero si nos causan daño no son bienes. «Tampoco la tierra es un bien para el hombre que la cultiva de tal guisa que se perjudica cultivándola» (*Económico*, I.8).

La idea de que es la consecuencia del placer producido por un bien, y no el propio bien, se encuentra en el centro de la teoría de la utilidad en economía. Jenofonte desarrolló la idea de la utilidad subjetiva en el diálogo entre Aristipo y Sócrates, en el que Aristipo pregunta: «¿Quieres decir que las mismas cosas son a la vez hermosas y repugnantes?», y Sócrates replica: «Por supuesto, y son buenas y malas. Porque lo que es bueno para el hambre es a menudo malo para la fiebre, y lo que es bueno para la fiebre es malo para el hambre; y lo que es hermoso para correr es con frecuencia repugnante para la lucha, y lo que es hermoso para la lucha es repugnante para correr. Porque todas las cosas son buenas y hermosas en relación con los propósitos a los que se adaptan bien, y son malas y repugnantes en relación con aquellos a los que se adaptan mal» (Jenofonte, *Memorabilia*, III.8.6-7). Este recurso a la evaluación subjetiva en la medida de lo bueno frente a lo malo fue una premisa importante del pensamiento griego desde la época de los primeros sofistas hasta Aristóteles.

Platón y la tradición administrativa

En contraste con el interés de Jenofonte por la naturaleza práctica del liderazgo y de la política, Platón (h. 427-327 a. C.) analizó toda la estructura política y económica del Estado. Con todo, ambos autores compartieron una opinión común sobre el elemento humano como variable primaria de la economía política y del arte de gobernar. Platón se interesó por el óptimo de la combinación gobierno/economía, y se acercó al mismo clarificando el imperativo moral de la justicia. La noción de Platón de un Estado óptimo es una situación rígida, estática e ideal, siendo cualquier cambio de la misma algo que él consideró regresivo.

Aunque en la *República* se interesa aparentemente por la naturaleza de la justicia, sin embargo Platón proporciona un anteproyecto de una economía basada en varios principios clave. Siguiendo una línea de pensamiento abierta por Jenofonte, Platón atribuye el origen de una ciudad a la especialización y a la división del trabajo. Escribe:

> «Una ciudad —o un Estado— es una respuesta a las necesidades humanas. Ninguno de nosotros se basta a sí mismo, sino que necesita de muchas cosas... Así pues, cada uno va tomando consigo a tal hombre para satisfacer esta necesidad y a tal otro para aquella; de este modo, al necesitar todos de muchas cosas, vamos reuniendo en una sola vivienda a multitud de personas en calidad de asociados y auxiliares, y a esta cohabitación damos el nombre de ciudad... Y cuando uno da a otro algo, o lo toma de él, lo hace por considerar que ello redunda en su beneficio (*La República*, II.369b-c).

Este pasaje establece el fundamento económico de toda ciudad, intuición que nos pone en el camino que lleva a la teoría del intercambio. La especialización crea la interdependencia mutua, y ésta crea el intercambio recíproco. Pero Platón no llegó tan lejos como para construir una *teoría* real del intercambio. El estaba más interesado en el modelo subsiguiente de distribución.

Reconociendo la especialización y la división del trabajo como una fuente de eficiencia y productividad, Platón abordó la cuestión de cómo deben distribuirse los bienes. Su respuesta fue que los bienes se distribuyen a través de un mercado, siendo el dinero como un símbolo para el intercambio. Sin embargo, de un modo típicamente griego, no consideró que el mercado fuese capaz de autorregularse. Más bien requiere el control administrativo. Los elementos de control que Platón patrocinó eran la moneda autorizada, que debe administrarse para eliminar el beneficio y la usura, y la costumbre o la tradición para mantener constantes las cuotas distributivas, de acuerdo con principios matemáticos estrictos (es decir, «reglas» de justicia).

Mientras que Jenofonte reconocía que quienes perseguían el beneficio eran buenos administradores (en tanto que sus excesos fuesen frenados por controles administrativos apropiados), Platón vio al beneficio y al interés (es decir, el beneficio sobre el dinero) como amenazas al *status quo*. De acuerdo con la tradición administrativa, construyó un Estado ideal sobre el fundamento del liderazgo sabio y eficiente. Se extremó a fin de aislar a sus líderes de toda corrupción. Propuso que se impusiera el comunismo a los gobernantes, a fin de que no se viesen tentados por las riquezas ni distraídos en su tarea de prudente gobierno. Trató de sacar filósofos de entre los soldados, formando una clase gobernante de «guardianes», que combinaría la fortaleza y disciplina del guerrero con la sabiduría y el entendimiento del erudito. Habiendo destacado los beneficios de la especialización y de la división del trabajo, Platón abogó por un tipo de «especialización de clase», por la que un grupo de elite, de gobernantes capaces y de nobles pensamientos serían adiestrados para dirigir la economía política.

Dada la estructura social ideal de Platón, el sustento de la clase gobernante es problemático sin la producción básica de bienes a cargo del resto de la ciudadanía. A este nivel inferior de la jerarquía social, Platón toleraba el dinero y el comercio como «males necesarios». A causa de su concepción de la mejor sociedad como algo absoluto y estático, cualquier cosa que amenazase el *status quo* era igualmente considerada como una amenaza al bienestar social. Por lo tanto, Platón consideró todas las formas de comportamiento adquisitivo, incluyendo el beneficio y el interés, como potencialmente destructivas. He aquí por qué el dinero y el comercio deben estar sujetos al control administrativo. La tendencia de los platonistas fue a considerar el intercambio, en su aspecto agregado, como una especie de «juego de suma cero», en el que las ganancias de una clase se producían a costa de otra.

La debilidad de la economía política ideal de Platón está en que su realización descansa más en el racionalismo que en cualquier proceso social participativo. Platón sólo podía concebir el Estado ideal como impuesto por la autoridad. La experiencia de la civilización occidental en los milenios transcurridos desde la antigüedad es que donde existe una autoridad semejante es más probable que imponga el despotismo que la armonía.

Protágoras y el cálculo hedonístico

Mientras que Platón era un absolutista, Protágoras (h. 480-411 a. C.) fue un relativista. Sostenía que no existe ninguna verdad objetiva, sino sólo opiniones subjetivas. Este subjetivismo queda ejemplificado en la famosa máxima que se le atribuye, «el hombre es la medida de todas las cosas». En otras palabras, aunque no puede descubrirse la verdad, se puede descubrir la utilidad. Según Protágoras, corresponde a los ciudadanos de un Estado decidir lo que constituye el bienestar social y cómo lograrlo. Contra la autoridad absoluta de Platón, Protágoras ensalzó el proceso democrático. Creía en el sentido común frente a la ciencia, y en la experiencia social práctica de la humanidad en oposición a las doctrinas de los teóricos morales y políticos. No es sorprendente que Platón fuese uno de sus principales críticos.

El subjetivismo de Protágoras se basaba en la interacción entre la percepción humana y los fenómenos físicos. Formulado en una época en la que se creía que la visión era producida por una luz que emanaba del ojo, sugirió una perspectiva más activa que pasiva del individualismo. Se cree que Protágoras dijo que «cada uno de nosotros es la medida de las cosas que son y de las cosas que no son. Sin embargo, existe una inmensa diferencia entre un hombre y otro, precisamente en este aspecto: las cosas que son y le parecen a un hombre son diferentes de las que son y le parecen al otro» (Platón, *Teeteto*, 166d). Así, para Protágoras, a diferencia de Platón, el tema de los *medios* era más importante que el de los *fines*. La estabilidad social tenía que asegurarse mediante la participación individual en la elección de los fines. (Por analogía con la economía, la estabilidad del mercado se establece a través de la participación activa de los participantes en el mercado.) Como todos los antiguos griegos, Protágoras estaba interesado en los efectos del liderazgo y la administración, pero el papel adecuado del administrador/líder era el de ofrecer consejo, no el de gobernar absolutamente. En otras palabras, la administración haría su contribución a través de la elección informada de los medios para alcanzar fines dados.

En su autorizado estudio del pensamiento económico griego, S. T. Lowry (*The Archeology of Economic Ideas*, p. 159) formula algunos alegatos en nombre de Protágoras. Afirma que la doctrina del hombre-medida de Protágoras es la idea matriz de la teoría del valor trabajo y de la idea del individualismo subjetivo. También defiende que Protágoras anticipó dos de los elementos más básicos de la teoría económica moderna: 1) la manera que tiene el mercado de maximizar la utilidad a través de su función de asignación de recursos y 2) el uso de la medición hedonística en la evaluación de la elección. Estos alegatos son difíciles de comprobar a la vista del hecho de que el pensamiento de Protágoras sólo ha sobrevivido en fuentes secundarias. Sin embargo, los sofistas, de los que Protágoras fue uno de los primeros y más grandes, sembraron definitivamente las semillas de ciertas ideas que iban a florecer en el siglo XIX.

Aristóteles y el intercambio entre dos partes

Aristóteles (h. 384-322 a. C.) estaba interesado en el potencial analítico de la comparación de mediciones de utilidad. En sus *Tópicos* y su *Retórica* presentó un examen sistemático de los elementos de la elección adecuada para la toma de decisiones

públicas. Más importante para la teoría económica moderna, Aristóteles discutió el valor en términos de comparaciones incrementales. Sin embargo, sus comparaciones sistemáticas del valor basado en la utilidad marginal subjetiva se desarrollaron de un modo completamente desvinculado de la teoría del precio. Es muy probable que el análisis aristotélico del intercambio fuera un intento de determinación de los criterios de justicia sobre los que se fundaba el sistema legal ateniense. En cualquier caso, las consideraciones sobre la equidad dominaron a las consideraciones económicas en el análisis aristotélico del intercambio.

Es importante advertir que Aristóteles comenzó a analizar el intercambio *aislado* como opuesto al intercambio de mercado. La diferencia es especialmente pertinente para la comprensión del procedimiento y de las conclusiones del modelo aristotélico. Los economistas definen el intercambio aislado como el que realizan dos partes que intercambian bienes de acuerdo con sus propias preferencias subjetivas, sin referencia a cualesquiera oportunidades alternativas en el mercado. Por otra parte, el intercambio en el mercado tiene lugar cuando los individuos llegan a sus decisiones a partir de su sensación de intercambios continuos y omnipresentes entre un gran número de participantes en un mercado organizado e informado. En el intercambio que se produce en el mercado, el precio públicamente conocido es el resultado final de un cálculo imparcial de los intereses de muchos compradores y vendedores. En contraste, en el intercambio aislado no existe un precio de mercado. Sin la interacción de un gran número de participantes en el mercado, la justicia de cada transacción sólo puede determinarse por una tercera parte que sea desinteresada, como un árbitro o un juez. Además, el juicio debe pronunciarse caso por caso. El intercambio aislado era un tema de la experiencia de Aristóteles, y sigue siendo bastante común en la actualidad, en las economías preindustriales con bienes no uniformes.

La naturaleza del gobierno. Aunque discípulo aventajado de Platón, Aristóteles no aceptó la concepción del Estado ideal de su maestro. Más bien favoreció una economía mixta que permitiera un mayor juego de los incentivos económicos. A diferencia de Platón, Aristóteles defendió la propiedad privada para *todas* las clases, sobre la base de que promueve la eficiencia económica, engendra la paz social y estimula el desarrollo del carácter moral.

El gobierno ateniense de la época de Aristóteles funcionaba en gran medida como una economía distributiva. En otras palabras, la riqueza y los privilegios se distribuían según la costumbre, la tradición y las directivas gubernamentales. Se distribuían muchas cosas: honores de todas clases, comidas públicas gratuitas, entretenimientos públicos, raciones de grano, beneficios de las minas de plata de Laurium y pagos a muchos ciudadanos por sus derechos como miembros de jurados y por la asistencia a las asambleas públicas. En la jerga de la teoría social moderna, estas «titularidades» eran prerrogativa de todo ciudadano griego. Aristóteles consideraba estas titularidades como una protección frente a la democracia sin trabas. Sin embargo, el tema central de su interés era la cuestión de la justicia distributiva.

La naturaleza del comercio. Es con este panorama de fondo que debe evaluarse el análisis aristotélico del intercambio entre dos partes. El veía el intercambio como un proceso bilateral en el que ambas partes aumentarían su bienestar como resulta-

do del intercambio. Este se produce cuando dos partes de un comercio potencial tienen un excedente que están dispuestas a sacrificar a cambio de los bienes de una y otra. Así, el intercambio se construye sobre la noción de reciprocidad. Desde este punto, el análisis procede de un modo más judicial que comercial. Según la ilustración básica que hace Aristóteles de un trueque:

> Lo que produce la retribución proporcionada es el cruce de relaciones. Sea A un arquitecto, B un zapatero, C una casa y D un par de sandalias. El arquitecto tiene que recibir del zapatero lo que éste hace y compartir a su vez con él su propia obra; si, pues, existe en primer lugar la igualdad proporcionada y después se produce la reciprocidad, tendremos lo que decimos. Si no, no habrá igualdad y el acuerdo no será posible; porque nada puede impedir que el trabajo del uno valga más que el del otro; es, por consiguiente, necesario igualarlos... todas las cosas que se intercambian deben ser comparables de alguna manera. Esto viene a hacerlo la moneda, que es en cierto modo algo intermedio porque todo lo mide, de suerte que mide también el exceso y el defecto: cuántos pares de sandalias equivalen a una casa, o a determinados alimentos. La misma relación que existe entre el arquitecto y el zapatero habrá entre tantos pares de sandalias y una casa o tales alimentos. De no ser así, no habrá cambio ni asociación. Y no será así si los bienes no son, de alguna manera, iguales. Es preciso, por tanto, que todo se mida por una sola cosa, como se dijo antes. Esta cosa es, en realidad, la demanda, que todo lo mantiene unido...; pero la moneda ha venido a ser, por así decirlo, la representación de la demanda en virtud de una convención, y por eso se llama «moneda», porque no es por naturaleza, sino por ley, y está en nuestra mano cambiarla o hacerla inútil. Habrá, por tanto, reciprocidad cuando los bienes se igualen de suerte que lo que produce el zapatero esté, respecto de lo que produce el agricultor, en la misma relación que el agricultor respecto del zapatero (*Etica a Nicómaco*, 1133ª 5-30).

Este pasaje, más otras elaboraciones de Aristóteles, se convirtió en tema de examen intenso y repetido de los autores escolásticos de la Edad Media, durante cuya época el pensamiento occidental fue avanzando con tanta lentitud hacia una comprensión de la oferta y la demanda. A causa de su significado oscuro y de no estar centrado en el mercado, el análisis aristotélico del intercambio entre dos partes no nos acerca mucho a un análisis del precio de mercado. No está claro a qué tipo de proporción alude Aristóteles en el pasaje anterior, ni a qué reciprocidad (o incluso igualdad) se refiere en ese contexto.

Los autores posteriores intentaron dar forma geométrica al análisis de Aristóteles. Así, Nicole Oresme ofreció el diagrama del gráfico 2.1, en su comentario del siglo XIV sobre las obras de Aristóteles. Desgraciadamente, este «modelo» geométrico no aclara los temas económicos fundamentales. A pesar de su aparente semejanza con las modernas curvas de oferta y demanda, las diagonales del gráfico 2.1 no son relaciones funcionales en un sentido matemático. Además, no existe un reconocimiento del precio, aunque se sugiere un tipo de equilibrio que iguala las utilidades subjetivas[3]. Además, el gráfico no descubre nada sobre la distribución del beneficio entre los dos individuos, ni sobre la justicia del intercambio dentro de los límites de la elección voluntaria.

---

[3] De hecho, el diagrama recuerda a uno que utilizó W. S. Jevons, uno de los fundadores del análisis de la utilidad marginal, en 1871 (véase cap. 14). Jevons reconoció la influencia de Aristóteles en su propio pensamiento.

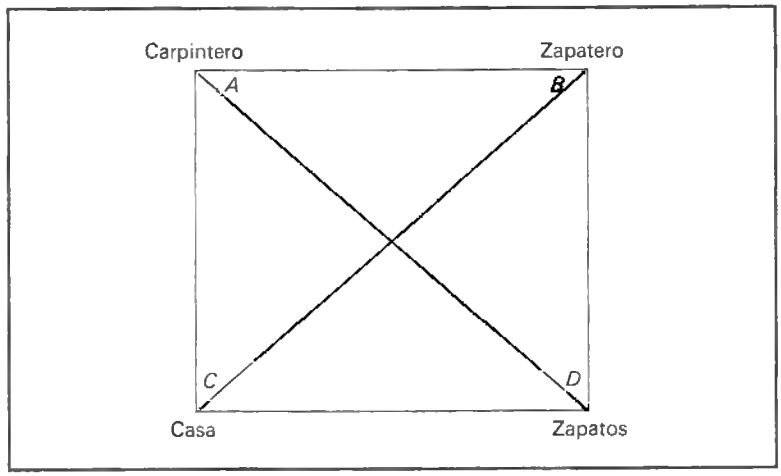


Gráfico 2.1
Si el carpintero y el zapatero intercambian en el punto de intersección de las diagonales, se consigue la compensación proporcional.

Las persistentes confusiones sobre el modelo de intercambio aristotélico no deben oscurecer el hecho de que se convirtió en un fundamento importante de las prolongadas discusiones sobre el valor que aparecieron subsiguientemente en la Edad Media. Si más no, el modelo de intercambio de Aristóteles estableció unas importantes condiciones previas para el comercio, y estas premisas se convirtieron en parte del análisis económico. Por ejemplo, Aristóteles estableció claramente las siguientes proposiciones:

1. El comercio aparece sólo cuando existe un excedente.
2. Debe haber diferentes estimaciones subjetivas, entre los individuos que comercian, acerca del valor de cada excedente.
3. Los individuos deben establecer una relación que reconozca la ventaja mutua potencial del intercambio.
4. Si surge una disputa en el intercambio aislado, respecto a la asignación específica de los beneficios, la proporción adecuada tendrá que determinarse por parte de una autoridad administrativa, teniendo en cuenta las reglas comunes de justicia y el bienestar del Estado.

Aristóteles también produjo impacto en la teoría del valor de varias otras maneras. Por ejemplo, planteó el tema en términos de comparaciones incrementales. Así, observó que «una cosa es más deseable si, cuando se añade a un bien inferior, hace que el conjunto se convierta en un bien mayor. Asimismo, también debes juzgar por medio de la sustracción: porque la cosa cuya sustracción hace que el resto se convierta en un bien inferior debe considerarse como un bien mayor, independientemente de la razón por la que dicha sustracción convierta al resto en un bien inferior» (*Tópicos*, 118^b 15). También tuvo en cuenta la escasez y el valor de uso,

aludiendo a la famosa paradoja del agua y los diamantes elaborada por Adam Smith (véase el capítulo 5). Aristóteles advirtió que «lo que es raro es que un mayor bien sea abundante. Así, el oro es una cosa mejor que el hierro, aunque menos útil: es difícil de obtener, y por tanto su posesión tiene más valor» (*Tópicos*, 1364ª 20-25). Añadiendo que «lo que es a menudo útil supera a lo que es raramente útil». Aristóteles citó a Píndaro en cuanto a que «la mejor de las cosas es el agua». Su clasificación ordinal de las necesidades humanas en la *Política* también presagiaba la teoría del gran economista austríaco Carl Menger (véase el capítulo 13).

Ideas de Aristóteles sobre dinero e interés

La teoría aristotélica del dinero racionalizó su origen y sus funciones. El pasaje antes citado de la *Etica* (véase p. 2-6) demuestra su percepción del dinero como patrón de valor y medio de cambio. Aristóteles también consideró el dinero como un depósito de valor, observando que «si en la actualidad no necesitamos nada, la moneda es para nosotros como el garante de que podremos tener lo que necesitemos, porque el que lleva el dinero debe poder adquirir» (*Etica a Nicómaco*, 1133ᵇ 10). Algunos expertos incluso argumentan que la idea moderna de dinero como un patrón contractual de pago diferido está implícita en el análisis aristotélico de la usura.

El interés de Aristóteles por la justicia y la naturaleza administrativa de la economía le llevó a una discusión del dinero como objeto del comportamiento adquisitivo, y particularmente a un examen del interés como un rendimiento «no natural». El pensamiento económico moderno considera el comportamiento adquisitivo como una manifestación de sano egoísmo, que ha demostrado tener efectos beneficiosos, habida cuenta de las limitaciones que le supone la competencia. Sin embargo, para la mentalidad griega, que no comprendía el carácter autorregulador del mercado, el comportamiento adquisitivo sin trabas representaba una amenaza para la estabilidad social y económica. Aristóteles creía que la moneda acuñada permitía el desarrollo de un intercambio «innecesario», que debía desaprobarse en el «buen» Estado. En el contexto de la antigua Grecia, el intercambio innecesario era un intercambio que no tenía un límite natural. A diferencia del intercambio necesario de las economías domésticas, que estaba limitado por las limitadas necesidades de la familia y por la utilidad marginal decreciente, el intercambio innecesario (es decir, el comercio al por menor) tiene lugar simplemente con el propósito de acumular riqueza por sí misma. En otras palabras, aunque Aristóteles reconocía el uso del intercambio para satisfacer necesidades (naturales) individuales y colectivas, no aprobaba el uso del intercambio como mecanismo para la acumulación de riqueza. Dado que esta acumulación no tiene ningún límite natural, su persecución implacable corre el riesgo de empobrecer a muchos para beneficiar a unos pocos.

Es este tipo de pensamiento el que subyace en la condena aristotélica del interés como «no natural». Para Aristóteles, el uso natural del dinero consiste en gastarlo. El atesoramiento o la acumulación por sí misma era no natural, y por lo tanto condenada. En tanto que el préstamo no puede existir sin acumulación, también el préstamo era sospechoso. Aristóteles condenó el interés, que siempre equiparó a la usura, sobre la base de que no había ninguna razón por la que un simple medio de cambio tuviera que aumentar al pasar de mano en mano: no era «natural» que el

dinero se reprodujese de esta manera. Desgraciadamente, nunca comprendió, en primer lugar, por qué se paga interés. En otras palabras, Aristóteles no desarrolló una teoría del interés, aunque tuvo una primitiva teoría del dinero a la que vinculó el interés.

Mirando hacia atrás a lo largo de los siglos, está claro que lo que los griegos aportaron al pensamiento occidental fue una aproximación racional a la ciencia social. Sus ideas establecieron un campo continuo que se extendía desde los valores microeconómicos de la unidad familiar básica de consumo y producción hasta los valores macroeconómicos de la felicidad y autosuficiencia del colectivo ciudadano. Lo que no percibieron es el mercado como mecanismo autorregulador. Así, su marco de análisis era antropocéntrico y administrativo.

CONTRIBUCIONES ROMANA Y DEL PRIMITIVO CRISTIANISMO

Los historiadores económicos pueden debatir la extensión de la actividad económica en la antigua Grecia, pero lo que sabemos indica que fue lo suficientemente amplia como para generar una seria reflexión. En la época en que Roma sustituyó a Grecia como centro del pensamiento occidental se habían desarrollado y difundido por todo el imperio importantes intereses comerciales. Y al final de la República romana había suficientes problemas económicos como para emplear a una legión de economistas y asesores gubernamentales: problemas de comercio, finanzas, guerra, colonización y esclavitud, por mencionar sólo unos pocos. Es sorprendente, por tanto, que apareciera tan poco trabajo auténticamente analitico en economía durante este período.

Una posible respuesta a este enigma es que la estructura social de la antigua Roma no congeniaba con los intereses puramente intelectuales. Partiendo de su estrato inferior, dicha estructura se componía de esclavos, campesinos, artesanos y comerciantes, coronados por una aristocracia civil y militar. Aunque la aristocracia alimentaba un considerable interés por la filosofía y el arte griegos, lo hacía más por distracción que por vocación, con el predecible resultado de que se produjo poco avance analítico serio en economía.

La gran realización de la sociedad romana fue el derecho. Desde un punto de vista social, fue la gloria suprema de uno de los mayores imperios en la historia del mundo. El derecho romano se dividía entre un derecho civil, que se aplicaba sólo a las relaciones entre los ciudadanos (*jus civile*), y una especie de derecho común —aunque no en el sentido inglés—, que regulaba las relaciones comerciales y de otro tipo entre los no ciudadanos o entre ciudadanos y no ciudadanos (*jus gentium*). Este último cuerpo jurídico se convirtió en un depósito de principios económicos, que más tarde brindaron un punto de partida para el análisis económico, especialmente en la Edad Media. El derecho romano de la propiedad y los contratos, por ejemplo, se convirtió subsiguientemente en el sostén principal de los sistemas legales en el mundo occidental. El concepto de derecho natural, que puede rastrearse hasta Aristóteles, se abrió camino en el derecho romano, donde fue utilizado como piedra de toque para determinar la validez de la ley humana. Finalmente, la moderna doctrina sobre la corporación puede seguirse retrospectivamente hasta el derecho

romano[4]. En general, el derecho romano suministró el marco en el que se situó la economía posterior, de un modo lento pero seguro. El punto central de las discusiones subsiguientes, por ejemplo, sobre el precio de mercado, se fundamenta en el Código de Justiniano:

> Los precios de las cosas no se establecen según el capricho o la utilidad de los individuos, sino de acuerdo con la valoración. Un hombre que tiene un hijo por el que pagaría un rescate muy elevado, no es más rico por esa cuantía; ni lo es aquel que posee el hijo de otro hombre por la suma por la que se lo podría vender a su padre; ni tampoco debe esperar esa suma al venderlo. En las presentes circunstancias se le valora como un hombre, y no como el hijo de alguien... Sin embargo, el tiempo y el lugar introducen algunas modificaciones en el precio. El aceite no tendrá el mismo valor en Roma que en España, ni tampoco estará valorado lo mismo en épocas de prolongada esterilidad que durante períodos de abundante cosecha (*Corpus Iuris Civilis*, citado en Dempsey, p. 473).

Vale la pena advertir que desde la época de la caída de Roma hasta finales del siglo XVIII, muchos de los que escribieron sobre economía eran, en cuanto a su profesión, negociantes o abogados. Además, si eran abogados, eran clérigos formados en el derecho canónico o eran juristas formados en el derecho civil.

La aparición del cristianismo se sobrepuso al declive del Imperio Romano y ofreció un tipo diferente de influencia civilizadora. Los esfuerzos de Roma por civilizar los territorios que se anexionaba prácticamente empezaban y terminaban con el establecimiento de la ley y el orden. El único mensaje que ofrecía a los que se encontraban fuera de sus límites jurisdiccionales era la rendición militar. Tal vez por esta razón fuera un orden social y político inherentemente inestable. El cristianismo ofreció un mensaje diferente, que demostró ser una inspiración y un punto de reunión para millones de gentes, pero no especialmente fructífero para el avance del análisis económico hasta un período posterior de su desarrollo.

El primitivo pensamiento cristiano presentaba el reino de Dios como algo muy próximo y por ello destacaba unos tesoros que no eran los «mundanos». La producción y el bienestar material serían superfluos en el reino de Dios. En efecto, los tesoros de la tierra se consideraban como un impedimento para alcanzar el reino de los cielos. Como que el transcurso del tiempo hizo que la venida de este reino pareciera más lejana, la riqueza vino a considerarse como un regalo de Dios, otorgada para promover el bienestar humano. Por tanto, el pensamiento cristiano vino a centrarse en el «recto» uso de los dones materiales, idea que persistió en el pensamiento económico medieval. Así, San Basilio (h. 330-379) escribió:

> El hombre bueno... ni pone su corazón en la riqueza cuando la tiene, ni la busca cuando no la tiene. No disfruta egoístamente de lo que le dan, sino que lo administra con prudencia (*Works of S. Basil*, citado en Gray, p. 52).

---

[4] Un excelente, aunque breve, tratamiento histórico de la corporación moderna se encuentra en Robert Hessen, *In Defense of the Corporation* (Stanford: Hoover Institution Press, 1979). Curiosamente, Hessen no remonta el concepto hasta el derecho romano, deteniéndose, en su lugar, en la Edad Media.

Este tipo de reflexión es más una advertencia normativa que un paso en la dirección del análisis. Lo mismo podría decirse de los primeros escritos, incluyendo los de San Juan Crisóstomo (h. 347-407), San Jerónimo (h. 347-419), San Ambrosio (h. 339-397) y, en menor medida, San Agustín (354-430). San Agustín fue más allá que los otros en cuanto que mostró el camino hacia una teoría *subjetiva* del valor, en la que las necesidades se determinan individualmente. En *La Ciudad de Dios*, por ejemplo, escribió:

> Cada cosa recibe un valor diferente proporcionado a su uso... un caballo resulta con mucha frecuencia más caro que un esclavo o una joya más preciosa que una sirvienta. Puesto que cada hombre tiene el poder de formar su mente como desee, hay poco acuerdo entre la elección de un hombre que tiene verdadera necesidad de un objeto y del que ansia su posesión solamente por placer» (citado en Dempsey, p. 475).

En general, sin embargo, los primeros autores cristianos trataron los temas económicos con indiferencia, si no con hostilidad. Estaban interesados principalmente en la moralidad del comportamiento individual. El cómo y el porqué de los mecanismos económicos parecía no interesar a los dirigentes de la Iglesia o a sus escritores.

PENSAMIENTO ECONOMICO MEDIEVAL

La muerte del último emperador romano, el año 476, inauguró un largo período de decadencia secular en occidente, con una mejora concomitante de la suerte en oriente. Durante cinco siglos, desde el año 700 al 1200, el Islam destacó en el mundo, en poder, organización y extensión de su gobierno; en refinamientos sociales y niveles de vida; en literatura, erudición, ciencia, medicina y filosofía. El mundo árabe constituyó una especie de conducto hacia occidente, por el que pasaron la sabiduría y la cultura hindúes. Fue la ciencia musulmana la que preservó y desarrolló las matemáticas, la física, la química, la astronomía y la medicina griegas durante ese medio milenio, mientras que occidente se hundía en la que los historiadores, por lo general, califican de edad oscura. En el año 730 el imperio musulmán se extendía desde España y el sur de Francia hasta las fronteras de China, y poseía una fuerza y una elegancia espectaculares. Tal vez la innovación más significativa que los ambiciosos y curiosos eruditos árabes aportaron al occidente fue su sistema de representación numérica, cuyos números desplazaron a los toscos números romanos del imperio anterior, sustituyéndolos por los números árabes actuales, mucho más útiles. Uno de los matemáticos árabes más excéntricos, Alhazen, fundó la moderna teoría de la óptica hacia el año 1000. Pero para nuestro propósito la contribución más importante de la cultura árabe fue su reintroducción de Aristóteles en occidente.

Después de que la ciudad de Toledo, en España, fuese reconquistada a los moros en el año 1085, los eruditos europeos se congregaron en esta ciudad para traducir a los clásicos antiguos. Los viejos textos fueron vertidos del griego (que Europa había olvidado), a través del árabe y del hebreo, al latín. De esta manera, sus joyas filosóficas fueron explotadas durante los cuatrocientos años siguientes por los escolásticos de la Iglesia medieval.

La economía en una sociedad feudal

La forma dominante de la organización económica en la Edad Media fue el feudalismo. Era un sistema de producción y distribución en el que la propiedad de la tierra no era absoluta ni estaba desvinculada de unos deberes, como lo había sido en la antigua Roma e iba a serlo de nuevo en la época moderna. En su lugar, el rey era el depositario de todos los derechos de propiedad legales. Asignaba tierra en grandes parcelas a los jefes y nobles que gozaban de su favor, los cuales, a su vez, la asignaban a diversos subarrendatarios. «Propiedad», en el nivel de producción, significa el simple *derecho de uso* (usufructo), aunque este derecho tendió a convertirse en hereditario. Sin embargo, el usufructo permanecía sujeto al cumplimiento de determinados deberes: militares, personales o económicos.

La propiedad feudal se convirtió también en la sede del poder político en la Edad Media. En esa época, Europa carecía de la integración política, económica y social que constituye un prerrequisito de una autoridad central fuerte. En consecuencia, cada señor feudal estaba investido de numerosas funciones gubernamentales, que ejercía en su territorio particular.

La producción económica en el feudalismo tenía lugar en el feudo, o finca agrícola. El producto se obtenía en pequeña escala, utilizando técnicas agrícolas relativamente primitivas. Los servicios de trabajo los prestaban los siervos vinculados a la tierra más que a la persona que la «poseía». El objetivo del feudo era la autosuficiencia; las actividades comerciales entre regiones y/o países estaban severamente limitadas. En suma, el marco económico y social del feudo era análogo en muchos aspectos al de la *polis* o ciudad-estado griega. El principio de organización en ambos era el rango y no el contrato.

Dos factores importantes que distinguían a la Edad Media de la antigüedad griega fueron su unidad doctrinal, proporcionada por la Iglesia Católica Romana, y la omnipresencia del mecanismo del mercado. La sociedad medieval, un tanto de mala gana, alimentó una forma naciente de capitalismo, a medida que los mercados económicos (de productos y de factores de producción) se iban atrincherando en el tejido de la vida diaria. Fue con este telón de fondo que se desarrolló la economía escolástica.

El análisis económico escolástico

El poder y la influencia de la Iglesia Católica en la Edad Media se debía en gran parte a su autonomía en las cuestiones espirituales, pero también hubo otra razón. La clerecía medieval conservó la única luz que brillaba en aquella edad oscura, el saber. La jerarquía social de la civilización medieval era casi platónica en su estructura. Se pertenecía al campesinado (que trabajaba), a la milicia (que luchaba) o a la clerecía (que se dedicaba a la contemplación). Sólo el último grupo destacaba la importancia del conocimiento, y fue así, casi por ausencia de los demás, que los miembros de la clerecía se convirtieron en los depositarios y guardianes de este conocimiento. Por lo tanto, la economía medieval fue producto de la clerecía, particularmente de un grupo de escritores eruditos a los que ahora nos referimos

como a los escolásticos[5]. Fueron ellos los que reunieron las diversas corrientes de pensamiento que constituyen la economía medieval: ideas recogidas de Aristóteles y de la Biblia, del derecho romano y del derecho canónico.

La economía escolástica no se tiene en mucha consideración en la actualidad. Se la percibe comúnmente como una sarta de falacias fuera de lugar sobre el precio de mercado, el interés y la propiedad. Aunque muchas de las ideas escolásticas han sido expulsadas del cuerpo de conocimientos económicos, esta opinión desfavorable tiende a oscurecer la significación de una tradición importante en la penosa evolución de la moderna teoría del valor. Este último fenómeno merece un examen más detenido[6].

El método escolástico. El método de la escolástica era el siguiente. El autor formulaba una cuestión, a la que seguía una exposición larga y detallada de las opiniones que iban a ser refutadas o reinterpretadas. Siempre se prestaba atención al peso de la autoridad. Con el tiempo, se daba una respuesta, se sometían a un cuidadoso examen las opiniones contrarias y se producía una documentación. Todo el proceso era de naturaleza deductiva, dependiendo no tanto de las reglas de la lógica o de la experiencia humana cuanto de la fe y del peso de la autoridad.

Aunque este método puede parecernos decididamente no científico, fue el procedimiento aceptado durante el período medieval. Hubo muchos maestros de este método, pero cinco en particular destacan en la tradición de la teoría aristotélica del valor. Estos cinco son Alberto Magno (h. 1206-1280), Tomás de Aquino (h. 1225-1274), Enrique de Frimaria (h. 1245-1340), Jean Buridan (h. 1295-1358) y Gerardo Odonis (h. 1290-1349).

Como guardiana del código moral de la sociedad medieval, el principal interés de la clerecía era la justicia, no el intercambio. Una forma de la justicia es la justicia en el intercambio (o justicia conmutativa), que es exactamente el tema abordado por Aristóteles en el libro V, capítulo 5, de la *Etica a Nicómaco*. Fue allí donde Aristóteles desarrolló su modelo de reciprocidad (véase más atrás) y fue a partir de este punto que la economía escolástica inició su andadura. El texto aristotélico de análisis del intercambio puede haber sido mutilado desde el principio, pero parece cierto que las subsiguientes traducciones al árabe, al hebreo y al latín hicieron poco por eliminar cualquier ambigüedad. Quizás no es sorprendente, por tanto, que los escolásticos se pasasen cuatro siglos intentando desenmarañar y aclarar su significado. En el proceso, el análisis escolástico infundió a la primitiva noción aristotélica del valor la idea de *equilibrio*. También estableció el razonamiento económico en dos vías diferentes que no se reunieron hasta después de más de medio milenio: la idea del valor determinado por el coste, por una parte, y del valor determinado por la demanda, por la otra.

Trabajo y gastos: el análisis de Alberto Magno. Alberto Magno, provincial de los dominicos, obispo de Regensburgo y doctor de la Iglesia, fue el primer gran

---

[5] Tal como se le utiliza en este contexto, el término significa simplemente «profesores» o «docentes»..

[6] La sección siguiente sigue muy de cerca el excelente estudio de Odd Langholm, *Price and Value in the Aristotelian Tradition*.

aristotélico latino. Su lugar en la historia de la economía lo aseguran dos cosas: su servicio como mentor de Tomás de Aquino, que seguidamente ejerció un enorme impacto en el pensamiento occidental, y sus comentarios a la *Etica a Nicómaco*, donde refundió las antiguas ideas griegas en el molde de la sociedad medieval, suministrando el punto de partida de todo el pensamiento posterior sobre intercambio y valor. Lo que hizo Alberto fue implantar en el pensamiento occidental la noción persistente de que el valor en el intercambio debe ajustarse al coste de producción. Haciéndolo así, puso en marcha una larga corriente de pensamiento que no daría su fruto hasta el siglo XIX, especialmente en el trabajo de Karl Marx (véase el capítulo 11).

Los primeros comentadores del modelo de intercambio de Aristóteles no fueron mucho más allá de la cuestión de la *medida* del valor. Las referencias más comunes que se hacían a la medida del valor eran el dinero (*nummisma*) y la necesidad (*indigentia*). Pero Alberto, argumentando que existen un orden natural y un orden económico, en los que las cosas se valoran de modo diferente, sostuvo que en el orden económico los bienes se miden en relación con el trabajo (*opus*). De modo más general, se refirió al «trabajo y los gastos», mencionando ambos elementos del coste al mismo tiempo. Sin embargo, el mero reconocimiento del papel del coste en la medida del valor no es tan importante como el uso que Alberto hizo de la intuición. Relacionó los costes de producción con la «conjunción cruzada» del modelo de Aristóteles, advirtiendo que si el precio de mercado no cubre los costes de producción ésta con el tiempo cesará. Esto representaba un importante salto analítico por dos razones: sugería que el precio podía tratarse como un valor de *equilibrio* y establecía una variable económica (es decir, los costes), como *regulador* del valor. Ciertamente, Alberto estaba lejos de presentar una explicación integrada y sistemática de la determinación del precio de mercado, pero el suyo fue, no obstante, un avance importante para el siglo XIII. El hecho de que introdujese el trabajo en el marco aristotélico fue una contribución perdurable. En los capítulos siguientes de este libro veremos el largo trecho que recorrieron los autores económicos posteriores a partir de la misma noción.

Necesidades humanas: el análisis de Tomás de Aquino. El brillante discípulo de Alberto, Tomás de Aquino, en realidad no tuvo ningún conflicto con su maestro, pero se percató rápidamente de que debía mejorar la teoría del trabajo de Alberto, y vio que la manera de hacerlo consistía en destacar las necesidades humanas (*indigentia*). Tomás volvió a San Agustín sobre este punto, observando que los hombres no ordenan siempre las cosas según el orden natural. Agustín había jugado con el subjetivismo advirtiendo que los hombres a menudo valoran más una joya que una criada (véase más atrás). Pero Tomás volvió al principio de la enseñanza de San Agustín. Mientras éste discute el orden natural y pasa al orden económico por contraste, Tomás hizo justamente lo contrario, comenzando por la economía. Aunque, en cierto sentido, Agustín fue más astuto. El no distinguía realmente entre necesidad y placer, planteamiento que podría haber acelerado el primitivo desarrollo de la teoría de la demanda si Aquino lo hubiera recogido. En lugar de ello, Aquino prefirió introducir la instrucción moral en su economía, factor que tiende a descartar el placer. En consecuencia, la teoría de la demanda de Aquino nunca fue

más allá de la simple noción de la utilidad humana de los bienes en comparación con el lugar que ocupan en el orden natural de la creación.

La contribución formal de Aquino a la teoría aristotélica del valor fue una teoría con dos caras, en la que un elemento condiciona al otro. Primero, reafirma la *doble medida* de los bienes (valor de uso frente a valor de cambio) que había establecido Aristóteles; y, segundo, introduce la necesidad (*indigentia*) en la fórmula del precio. Esta última contribución es especialmente importante, porque señala la raíz más antigua de una teoría analítica del valor basada en la demanda. Aquino argumentó que *el precio variaba con la necesidad.* La *indigentia* se convirtió en un regulador del valor. Sin embargo, esta contribución era estrictamente formal. Aquinas no explica sus términos; simplemente establece la conexión entre necesidad y precio. Pero esta conexión se mantuvo como una invitación para que los aristotélicos posteriores elaborasen una teoría del valor más completa, lo que con el tiempo hicieron. En el análisis escolástico que siguió a Aquino, el concepto de *indigentia* se fue ampliando gradualmente hasta incluir utilidad, demanda efectiva e incluso deseo absoluto.

Hay que advertir que el mentor de Aquino, Alberto, no se olvidó de la necesidad en su discusión del valor, ni Aquino descuidó los costes. El caso es más bien que cada uno de ellos, a su vez, contribuyó a desarrollar más plenamente un aspecto particular del argumento. Tomados en conjunto, la discusión es bastante equilibrada, aunque todavía falta mucho para llegar a una comprensión integrada y analítica del mecanismo del mercado.

En efecto, una opinión compartida por muchos historiadores modernos de la economía es que la discusión de Aquino sirvió sobre todo para denunciar a las fuerzas del mercado como antagonistas de la justicia. Es difícil reconciliar la noción medieval del «precio justo» con la noción moderna del «precio de mercado», porque el primero se defiende generalmente sobre una base normativa, mientras que el último se considera como un resultado objetivo de fuerzas impersonales. Ciertamente, el lenguaje de Aquino no se limitó de antemano en muchos puntos, fomentando la noción popular de que su análisis estaba muy equivocado. Por ejemplo, inclinándose hacia Aristóteles, Aquino escribió:

> «... si el precio excede la cantidad del valor del artículo, o si el artículo supera el precio, se destruirá la igualdad de la justicia. Por lo tanto, vender una cosa más cara o comprarla más barata que su valor es, en sí mismo, injusto e ilícito... Sin embargo, el justo precio de las cosas no está determinado hasta el punto de la exactitud, sino que consiste en una cierta estimación... El precio de un artículo cambia según la situación, época o riesgo al que se está expuesto al trasladarlo de lugar o al hacer que lo trasladen. Ni la compra ni la venta, según este principio, son injustas» (citado en Dempsey, p. 481).

En el mejor de los casos, el «precio justo» era una idea vaga e imprecisa, inadecuada para una teoría operativa de carácter puramente analítico. Pero la economía, como Alfred Marshall (véase el capítulo 15) nos recordaría más tarde a propósito de la naturaleza, no da saltos repentinos y gigantescos hacia adelante. Durante la Edad Media avanzó más bien lentamente, pero, no obstante, lo hizo en la dirección correcta.

Agregación y escasez: la influencia de Enrique de Frimaria. Aquino había desarrollado el concepto de *indigentia* de una manera que se refería esencialmente al

individuo. Pero la noción moderna de demanda es una noción agregada, en el sentido de que comprende las necesidades de todos aquellos compradores que participan en el mercado. El siguiente paso en la tradición escolástica iba a concebir la *indigentia* como una medida agregada, paso que dio el fraile agustino Enrique de Frimaria.

Tal como lo usaron los escolásticos, el concepto de *indigentia* no es lo mismo que la demanda de mercado en el sentido técnico de la economía contemporánea. No es cantidad demandada en función del precio; su significado es mucho menos preciso, incluyendo elementos tanto de la oferta como de la demanda. El significado que con mayor frecuencia se le atribuye al concepto en la literatura escolástica es «cantidad deseada en relación con la que está disponible» (es decir, demanda frente a escasez). Como ahora reconocemos con tanta facilidad, el verdadero progreso analítico en la teoría del valor requería la separación de las dos nociones, «demanda» y «oferta». La incapacidad de separar la demanda y la oferta como elementos de la fórmula del valor fue el defecto fundamental del modelo aristotélico del mercado. Desgraciadamente, el defecto no fue remediado nunca del todo por los escolásticos, a pesar de su tradición tan extensa. De hecho, el remedio tardó mucho en llegar, teniendo que esperar el completo florecimiento del marginalismo en el siglo XIX.

Aunque lentamente, sin embargo los escolásticos realizaron progresos. De la misma manera que Aquino había inclinado la precipitada intuición del análisis de Alberto Magno hacia los factores de la demanda en lugar de hacerlo hacia los costes, así Enrique inclinó la fórmula tomista en favor de la demanda agregada (es decir, de mercado). Enrique adelantó la noción un tanto mixta de que el valor está determinado por «la necesidad *común* de algo que es escaso», concepto que reconocía que en tanto haya abundancia frente a una fuerte demanda, la *indigentia* no elevará el precio.

Como ha señalado Odd Langholm, una teoría del valor de cambio puede partir de cualquiera de tres etapas deductivas. Puede aparecer con las condiciones del mercado, es decir, con la abundancia o la escasez de los bienes. Alternativamente, puede surgir con las propiedades de los bienes que hacen relevantes las condiciones del mercado. Finalmente, puede aparecer con las necesidades de la gente que confieren relevancia a estas propiedades de los bienes, pasando desde ahí a las condiciones del mercado. La teoría medieval, que tenía sus raíces en el suelo aristotélico y que sobrevivió en la economía moderna, partió del tercer nivel. Aunque los escolásticos no estuvieron solos en la discusión de los asuntos económicos en relación con las necesidades humanas, son dignos de honor «por transformar este concepto, a través de la agregación y la escasez, en un argumento viable de la fórmula del precio» (Langholm, *Price and Value*, p. 115).

Demanda efectiva: la contribución de Jean Buridan. El paso importante que iba a seguir en la evolución de la teoría del valor lo dio el rector de la Universidad de París, Jean Buridan. Buridan era un maestro de lógica y un aristotélico de cuerpo entero, cuyas contribuciones a la ciencia social y a la filosofía se encuentran en unas tres docenas de comentarios sobre las obras de Aristóteles. Fue Buridan quien acercó la noción escolástica de *indigentia* mucho más al concepto moderno de *demanda efectiva*. Describió la pobreza como un estado en el que alguien no tiene lo

que desea, de manera que la *indigentia* podía aplicarse a los «bienes de lujo», además de incluir el sentido tomista más estrecho de «necesidades». Además, Buridan relacionó la *indigentia* con el deseo respaldado por la capacidad de pago.

Esta modificación, por insignificante que pueda parecer, proporcionó una vía de salida para un problema un tanto enojoso de la teoría medieval del valor. Tanto Aquino como su colega John Duns Scoto fueron portavoces de una «doble regla» en la teoría medieval del precio. Un vendedor que se deshiciese de una mercancía con un sacrificio desacostumbradamente alto para él podía, con la bendición de los Padres de la Iglesia, compensar su pérdida cargando un precio más alto del normal. Pero en el caso de que su sacrificio fuese de carácter ordinario, no podía cargar un precio más alto simplemente para aumentar su beneficio. En el último caso, Aquino argumentaba que obteniendo beneficios exorbitantes, el vendedor vendía efectivamente algo que no era suyo (la misma racionalidad se aplica a la condena escolástica de la usura). Duns Scoto sostenía que una cosa no es preciosa por sí misma, sólo porque el comprador la prefiera en grado muy alto. La esencia de cada argumento está en que no es correcto aprovecharse de unas necesidades intensas del comprador.

Esta doble regla plantea varios problemas. Uno, evidente, es su asimetría analítica básica. Está muy bien que un vendedor haga una cosa si su necesidad es grande, pero no está bien que haga lo mismo si es grande la necesidad del comprador. El otro problema consiste en cómo definir «necesidad desacostumbradamente alta». Partiendo de Aquino y de Enrique de Frimaria, Buridan adelantó una línea de pensamiento que distinguía entre «necesidad» individual y «necesidad» agregada. Relacionó el valor con la necesidad agregada, por la que entendía demanda efectiva, y argumentó que la conjunción de cierto número de consumidores y su poder adquisitivo contribuye a la formación de un estado de los negocios justo y normal en el mercado. Por lo tanto, un comprador, aunque sea pobre, puede ajustarse a la valoración del mercado. Esta es la mismísima línea de pensamiento que llevó siglos después a la moralidad del *laissez faire* de Nicholas Barbon y Thomas Hobbes, declarando este último que «el mercado es el mejor juez del valor». Por tanto, en la medida en que la tradición escolástica se ajustó al significado original de Aristóteles, llegamos a la conclusión de que no hay espacio en la ética social aristotélica para «los corazones que sangran».

Lo que es interesante respecto al logro de Buridan es que cabe en un marco aristotélico que permite la metamorfosis de un estrecho concepto medieval, *indigentia* —que originalmente tomó la vaga connotación de necesidad—, en una generalización indiscriminada, «cualquier deseo que nos mueve a acumular cosas». Es a esta noción que la teoría europea del precio —en oposición a la teoría clásica del valor británica— debe su éxito posterior. Buridan produjo una tradición de investigación económica que penetró no sólo en su Francia nativa, sino que con el tiempo, también lo hizo en Italia y, muy especialmente, en Austria. Esta tradición, cuyos tentáculos se remontan hasta Aristóteles, culminó en la formulación decimonónica de la utilidad, y finalmente en la unión de este último concepto con la noción del margen. Este éxito se explicaba en buena medida por un «énfasis en la utilidad como experiencia psicológica, quitando importancia a las consideraciones sobre las propiedades de los bienes que hacen que los hombres los deseen, preocupación que

desvía con seguridad a los teóricos del punto principal» (Langholm, *Price and Value*, p. 144).

Hacia una síntesis: Odonis y Crell. A lo largo de toda la Edad Media, las discusiones sobre la teoría del valor opusieron constantemente un concepto generalizado de trabajo a una teoría de la demanda, de modo que los dos se estuvieron rozando continuamente. Aunque en estas circunstancias era de esperar que se produjese una síntesis, con todo, la tradición escolástica se detuvo cerca de lo que hoy llamamos la «síntesis neoclásica». Hubo un hombre que llevó más que cualquier otro la teoría del valor cerca de la síntesis ahora familiar que nos ocupa. Era un ingenioso teólogo alemán, llamado Juan Crell (1590- h. 1633), cuya potente intuición vino de unir a Buridan con otro escolástico: Gerardo Odonis. Este último era un fraile francés de la orden franciscana, que desarrolló su propia tradición en la teoría del intercambio. Odonis había heredado un modelo de mercado que había dejado atrás a Santo Tomás y que llevaba el sello de Enrique de Frimaria. La tradición franciscana se centraba en la *raritas*, por la que se entendía escasez frente a necesidad (el inverso de la *indigentia* de Enrique, que era necesidad frente a escasez).

El planteamiento de Odonis rechazaba específicamente una simple teoría del valor basada en la cantidad de trabajo y se centraba en la escasez y en la calidad de las habilidades productivas humanas. Esto le llevó a una teoría de las diferencias de salarios que reconocía las eficiencias relativas de las diferentes habilidades y el coste relativo de adquirir aquellas habilidades. Fue un paso importante en la senda que llevaría al reconocimiento final de la naturaleza sintética de las teorías del valor basadas en el trabajo y en la demanda. La teoría de Odonis podía explicar, por ejemplo, por qué un arquitecto ganaba más que un picapedrero, y llevó a la inferencia de que el trabajo escaso ordena un precio del producto más alto, a través de la escasez del *producto*. Una síntesis completa requiere un paso adicional: el reconocimiento de que todo tipo de trabajo siempre es en alguna medida escaso, y por tanto da lugar a un producto escaso. Es por esto que el trabajo sirve como *regulador* del valor. La inferencia tardó algún tiempo en llegar; Buridan no llegó a ella porque era preciso unir su propia intuición a la de Odonis, que todavía no había escrito cuando Buridan trabajaba en sus comentarios. Afortunadamente para la economía, Crell nació en el siglo siguiente, lo que brindó la oportunidad para que un pensador ingenioso los reuniera a los dos.

La historia nos dice que el problema del valor no se solucionó completamente hasta que los economistas llegaron a entender que la teoría del coste y la teoría de la demanda sólo eran los componentes de un único principio. Este único principio descansaba sobre dos patas. La primera pata es que el trabajo es un regulador del valor sólo si se gasta en algo útil. La segunda pata es que todo trabajo es siempre (hasta cierto punto) escaso. Las necesidades y los costes son, para usar la feliz analogía de Alfred Marshall, las dos hojas de las mismas tijeras. Todavía llevó mucho tiempo llegar hasta aquí en el análisis económico. Irónicamente, durante los siglos XVII y XVIII, una serie de competentes economistas italianos y franceses sostuvo ambas teorías marchando separadamente, llevando la escasez y la utilidad el peso de la explicación. La tradición clásica británica de algún modo se salió de la monótona vía de los costes, pero no consiguó llegar a una unión, aun cuando la idea

de que el trabajo regula el valor del producto a través de la escasez es muy evidente en el trabajo de Senior (véase el capítulo 7). En la Francia del siglo XIX se produjo un fogonazo repentino de genio, pero no tuvo su reflejo en la teoría económica hasta después de un hiato de casi tres décadas (véanse los capítulos 12 a 16).

La cosa más interesante que hay que destacar de la investigación reciente sobre la economía escolástica es la notable continuidad de la tradición aristotélica a través de los años. Los economistas escolásticos estuvieron completamente inmersos en esta tradición, hecho que desgraciadamente sirve para quitar mérito a sus contribuciones originales. Pero uno por uno pusieron los ladrillos y el mortero con los que iba a construirse más tarde el edificio de la teoría del valor. Los principales arquitectos de este edificio y la naturaleza de estas contribuciones se sintetizan en el gráfico 2.2.

La doctrina de la usura

En tanto que el interés se considera generalmente como el precio del dinero, una teoría del interés puede considerarse simplemente como un subconjunto de la teoría

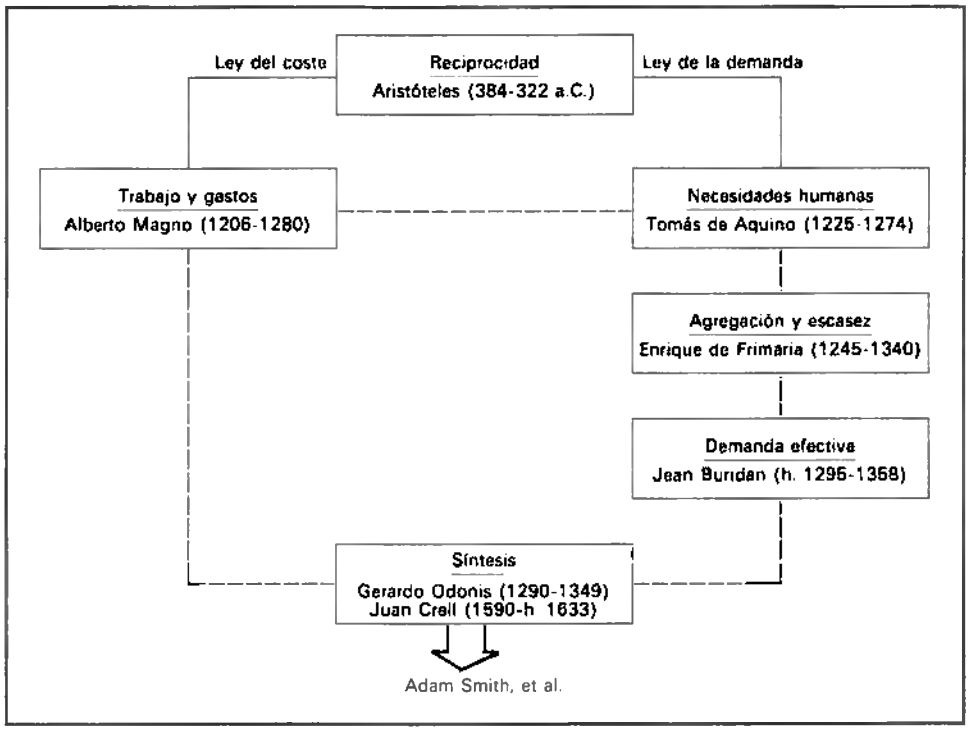


Gráfico 2.2
Aristóteles, Aquino, Alberto, Enrique de Frimaria, Buridan y Crell contribuyeron a poner los cimientos de la teoría del valor para el desarrollo.

general del valor. Pero, en la Edad Media, pocos temas evocan tanta controversia como el de las condiciones en las que se permitía el interés. Además, la Iglesia tenia una posición oficial sobre el asunto.

Aunque la idea de que el interés, o «beneficio», de los préstamos no es correcto puede remontarse al Antiguo Testamento (*Deuteronomio* 23:20), la Iglesia Católica Romana no introdujo el precepto contra la usura en su doctrina oficial hasta el siglo IV, cuando el concilio de Nicea prohibió su práctica entre los clérigos. Durante el reinado de Carlomagno, la prohibición se extendió a todos los cristianos, siendo definida la usura como una transacción «en la que se pide más de lo que se da». La práctica subsiguiente convirtió la prohibición en absoluta, y durante muchos siglos las leyes contra la usura disfrutaron de un amplio respaldo oficial. Durante la Edad Media, la usura y la doctrina del «precio justo» fueron los principales temas económicos que ocuparon a los escolásticos.

En latín, *usura*, de la que se deriva la misma palabra en castellano, significa pago por el uso del dinero en una transacción que produce una ganancia (es decir, un beneficio neto) para el prestamista; mientras que *interesse*, que da lugar a la palabra «interés», quiere decir «pérdida» y fue reconocido por el derecho eclesiástico y civil como un reembolso por una pérdida o un gasto. El interés se consideraba, por lo general, como una compensación por el pago atrasado o por la pérdida de beneficios experimentada por el prestamista que no podía emplear su capital en algún uso alternativo durante el tiempo del préstamo. El riesgo no se consideraba generalmente como una justificación del interés, porque los préstamos estaban generalmente asegurados por el valor de la propiedad, que representaba una cantidad muy superior al dinero adelantado. Así, la prohibición de la usura no estaba concebida para frenar los elevados beneficios de la empresa con riesgo. Por ejemplo, la *societas* (sociedad) era una forma reconocida de organización comercial desde los tiempos romanos. Su objetivo de obtener beneficios estaba reconocido oficialmente y las ganancias del comercio eran consideradas como ingresos derivados del esfuerzo y del riesgo. El *census* era un tipo de instrumento financiero primitivo, que combinaba elementos de una hipoteca y de una renta vitalicia. Bajo los términos de este contrato, el prestatario incurría «en la obligación de pagar un rendimiento anual de la propiedad rentable», generalmente una finca rústica. Por su naturaleza, un *census* no era considerado usurario.

Además, los depósitos bancarios se habían convertido en una forma de inversión en el siglo XIII. Los comerciantes-banqueros pagaban intereses por los depósitos. Ya en el siglo XII, las letras de cambio combinaban las divisas con el crédito, aunque el interés se ocultaba a menudo bajo un tipo de cambio alto. En otras palabras, durante la Edad Media, la doctrina de la Iglesia sobre la usura, coexistiendo con formas legitimadas de percepción de intereses, contribuyó a promover un doble patrón que se convirtió cada vez más en arbitrario a medida que transcurría el tiempo, creando de este modo oportunidades para la explotación por parte de quienes establecían las reglas[7].

---

[7] Según Raymond De Roover («The Scolastics, Usury and Foreign Exchange», *Business History Review*, vol. 41 (1967), p. 266), prenderos y pequeños prestamistas fueron las principales víctimas de las campañas de la Iglesia contra la usura, «pero a los grandes banqueros con conexiones internacionales no

A través de los años, la doctrina económica medieval entró frecuentemente en conflicto con la práctica económica medieval. Hasta el siglo XIII, la condena relativamente comprensiva de la usura, por parte de la Iglesia, fue acompañada por prohibiciones civiles que variaban ampliamente de un país a otro. Con todo, a pesar de su prohibición tan difundida, la usura nunca fue erradicada del todo en gran parte de Europa, ni lo fue por mucho tiempo. Los prestamistas profesionales, aunque a veces de manera sumergida, probablemente existieron siempre en la Europa medieval. De hecho, donde operaban abiertamente, lo hacían con licencia del Estado, a quien abonaban unos derechos[8].

Como que los argumentos de la Iglesia en defensa de la usura tienen poco sentido en la economía moderna, todo el tema es considerado generalmente como un callejón sin salida analítico. Los defectos principales del análisis escolástico fueron su descuido de la productividad del dinero como recurso económico y su fracaso en reconocer el valor temporal del dinero. Algunos historiadores acusan a la doctrina de la Iglesia de haber retrasado el desarrollo del capitalismo, obstaculizando el crecimiento de los mercados de crédito. Pero hasta hace poco no se ha dirigido mucha atención a la explicación de las anomalías entre la doctrina y la política de la Iglesia sobre este tema.

En un intento de superar este descuido, Robert Ekelund, Robert Hébert y Robert Tollison (véanse las Notas para lecturas complementarias) plantearon el tema analizando el comportamiento de la Iglesia sobre la base de su posición «monopolística» entre las instituciones religiosas. Llegaron a la conclusión de que fue en interés de la Iglesia, a fin de utilizar selectivamente la doctrina de la usura para mantener bajo el coste de sus fondos, evitar la entrada de «empresas» competidoras y, de otra manera, mantener su situación de monopolio. Por lo tanto, en el análisis final, la desaparición, en último término, de la doctrina de la usura puede haber sido un efecto de la mayor competencia doctrinal cuando aparece la Reforma protestante, más que una creencia sistemática en la debilidad de sus premisas subyacentes.

CONCLUSION

Aunque el período que va desde la antigüedad griega hasta el final de la Edad Media representa aproximadamente dos mil años, la estructura económica fundamental de la civilización occidental cambió poco durante ese tiempo. Tanto la antigüedad griega como el feudalismo europeo se caracterizaron por economías pequeñas,

---

se les causaba ninguna molestia. Lejos de ser criticados, fueron llamados 'hijos particularmente queridos de la Iglesia' y se preciaban de ser los cambistas del Papa».

[8] Antes del Renacimiento, los límites legales para los préstamos personales de las casas de empeños iban de un bajo 10 % en Italia hasta un 300 % en Provenza. En el siglo XIV, los lombardos cargaban a menudo el 50 %, aunque el límite legal más común para las casas de empeños, era, en efecto, del 43 %. Los monarcas, como el emperador Federico II (1211-1250), pagaban con frecuencia intereses del 30 al 40 % a los acreedores, especialmente cuando las garantías no eran líquidas. Los préstamos comerciales devengaban por lo general unos tipos de interés entre el 10 y el 25 %, dependiendo de la suficiencia de los créditos comerciales (véase Sidney Homer, *A History of Interest Rates*, ed. rev. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1977, pp. 89-103).

aisladas y autosuficientes, con escaso capital y niveles de producción bajos. Al nivel de la producción básica, la servidumbre era semejante a la esclavitud, excepto en la diferencia legal de que los siervos no renunciaban a los derechos de propiedad sobre sus propios cuerpos. En efecto, los siervos estaban ligados a la tierra, con independencia del propietario, mientras que los esclavos pertenecían a un propietario particular, con independencia de si éste poseía tierra o no.

A lo largo de estos dos milenios, el intercambio aislado predominó sobre lo que ahora llamamos intercambio de mercado. En consecuencia, los tratados eruditos de la época se centran principalmente en la cuestión de la justicia, no en el origen de los precios. Este hecho proporcionó una cierta continuidad desde Aristóteles hasta los escolásticos. Cuando Juan Crell escribió en el siglo XVII, coronaba una tradición en el análisis del valor que había comenzado con los primeros escolásticos cuatrocientos años antes. Pero, por así decirlo, era una tradición dentro de una tradición. La tradición escolástica, en el sentido estricto, era, sin embargo, más cohesiva e integrada, porque la Iglesia de la Edad Media disfrutó del monopolio intelectual del conocimiento. Sus eruditos hablaban todos la misma lengua, el latín. Se habían formado en un sistema educativo que era el mismo en todos los países. Todas las figuras de dicha tradición profesaban las mismas creencias fundamentales y reconocían la misma autoridad de Dios y de la Iglesia. Alberto, Enrique y Juan Crell eran alemanes; Aquino, italiano; Buridan y Odonis, franceses. Sin embargo, esta heterogeneidad apenas se notaba. Como Schumpeter ha dicho de los escolásticos, «su país era la Cristiandad, y su Estado la Iglesia» (*Historia*, p. 114).

Cuando escribía Crell, la tradición escolástica estaba en vías de ser desplazada por una primitiva forma moderna de investigación. Pero los nuevos economistas del siglo XVIII tenían todos una educación clásica, de manera que la suya no era en absoluto una aproximación *de novo* al análisis económico.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

El mundo antiguo es prácticamente una tierra a plazos para muchos historiadores del pensamiento económico, aunque existe una literatura bastante extensa sobre la economía del período. Una selección de fuentes originales, incluyendo textos de Jenofonte, Aristóteles, Aquino, Oresme y Molina, puede encontrarse en A. E. Monroe, *Early Economic Thought* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1924). Para tratamientos más completos del período, véase M. L. W. Laistener, *Greek Economics* (Londres: Dent, 1923); Moses I. Finley, *The Ancient Economy*, 2.ª ed. (Berkeley: University of California Press, 1985) (existe trad. cast. de la 1.ª ed.: *La economía de la antigüedad.* Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1978); Marshall D. Sahlins, *Stone Age Economics* (Chicago: Aldine-Atherton, 1972); J. J. Spengler, *Origins of Economic Thought and Justice* (Carbondale, Ill.: Southern Illinois University Press, 1980); y A. M. Andreades, *History of Greek Public Finance*, ed. rev., 2 vols. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933). Sin embargo, el último, y

probablemente el mejor, análisis de la tradición griega es S. Todd Lowry, *The Archaeology of Economic Ideas* (véanse las Referencias), en el que se ha inspirado libremente este capítulo. Una visión de conjunto de todo el período que va desde los griegos y romanos hasta el pensamiento económico medieval se encuentra en Barry Gordon, *Economic Analysis before Adam Smith: Hesiod to Lessius* (Nueva York: Harper & Row, 1975).

Gran parte de la literatura periódica sobre el pensamiento económico antiguo se centra en Aristóteles, aunque no de un modo exclusivo. Sobre algunos temas generales, véase A. H. M. Jones, «The Economic Basis of the Athenian Democracy», *Past & Present*, vol. 1 (febrero 1952), pp. 13-31; Kurt Singer, «*Oikonomia*: An Inquiry into the Beginnings of Economic Thought and Language», *Kyklos*, vol. 11 (1958), pp. 29-54; E. Simey, «Economic Theory among the Greeks and Romans», *Economic Review*, vol. 10 (octubre 1900), pp. 462-481; S. Todd Lowry, «The Archaeology of the Circulation Concept in Economic Theory», *Journal of the History of Ideas*, vol. 35 (julio-septiembre 1974), pp. 429-444; Gregor Sebba, «The Development of the Concepts of Mechanism and Model in Physical and Economic Thought», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 43 (mayo 1953), pp. 259-271; y la deliciosa incursión de William Baumol, «Economics of Athenian Drama: Its Relevance for the Arts in a Small City Today», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 85 (agosto 1971), pp. 365-376.

Las ideas económicas de otros autores que caen dentro de la época antigua, pero cuyas ideas no afectan directamente a este capítulo, se examinan en J. J. Spengler, «Herodotus on the Subject Matter of Economics», *Scientific Monthly*, vol. 81 (diciembre 1955), pp. 276-285; William F. Campbell, «Pericles and the Sophistication of Economics», *History of Political Economy*, vol. 15 (primavera 1983), pp. 112-135; y Stanley B. Smith, «The Economic Motive in Thucydides», *Harvard Studies in Classical Philology*, vol. 51 (1940), pp. 267-301.

La literatura periódica sobre las ideas económicas de Platón es relativamente dispersa. William F. Campbell explora el uso de analogías económicas por Platón en «The Free Market for Goods and the Free Market for Ideas in the Platonic Dialogues», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 187-197; C. B. Welles ahonda en los apuntalamientos de la sociedad ideal de Platón en «The Economic Background of Plato's Communism», *Journal of Economic History*, supl., vol. 8 (1948), pp. 101-114; y Vernard Foley examina el paralelismo entre Platón y Adam Smith en «The Division of Labor in Plato and Smith», *History of Political Economy*, vol. 6 (verano 1974), pp. 171-191. Las ideas de Protágoras han llegado a nosotros en su mayor parte a través de los comentarios de Platón. Véase R. Hackforth, «Hedonism in Plato's *Protagoras*», *Classical Quarterly*, vol. 22 (1928), pp. 39-42, para un tratamiento de los elementos hedonistas en el pensamiento griego.

La discusión del intercambio realizada por Aristóteles ha atraído la mayor atención de los historiadores del pensamiento económico. Los problemas de igualdad y proporción en los que estaba interesado Aristóteles se analizan (sin mencionar, sin embargo, a Aristóteles) en L. B. Shaynin, «Proportions of Exchange», *Economic Journal*, vol. 70 (diciembre 1960), pp. 769-782. La búsqueda del significado del críptico pasaje de la *Etica a Nicómaco* continúa animando un vivo debate entre los eruditos aristotélicos. Los siguientes trabajos marcan la evolución del debate por

orden cronológico: Van Johnson, «Aristotle's Theory of Value», *American Journal of Philology*, vol. 60 (octubre 1939), pp. 445-451; Josef Soudek, «Aristotle's Theory of Exchange: An Inquiry into the Origin of Economic Analysis», *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 96 (1952), pp. 45-75; Karl Polyani, «Aristóteles descubre la economía», en K. Polyani et al. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory* (Nueva York: Free Press, 1957), pp. 64-94 (trad. castellana: *Comercio y mercado en los imperios antiguos. Economías en la historia y en la teoría*); Whitney J. Oates, *Aristotle and the Problem of Value* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963); Barry Gordon, «Aristotle and the Development of Value Theory», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78 (febrero 1964), pp. 115-128; y S. Todd Lowry, «Aristotle's Mathematical Analysis of Exchange», *History of Political Economy*, vol. 1 (primavera 1969), pp. 44-66. William Jaffé destaca la influencia de Aristóteles sobre el desarrollo de la teoría neoclásica del precio en «Edgeworth's Contract Curve: Part 2. Two Figures in Its Protohistory: Aristotle and Gossen», *History of Political Economy*, vol. 6 (otoño 1974), pp. 381-404.

Sobre las premisas utilitaristas del pensamiento de Aristóteles, véase Kenneth D. Alpern, «Aristotle on the Friendships of Utility and Pleasure», *Journal of the History of Philosophy*, vol. 21 (julio 1983), pp. 303-315. La desconfianza de Aristóteles respecto de la actividad del mercado se basa en la supuesta ausencia de limitaciones al comportamiento adquisitivo. Sobre este tema, véase S. Todd Lowry, «Aristotle's 'Natural Limit' and the Economics of Price Regulation», *Greek, Roman and Byzantine Studies*, vol. 15 (1974), pp. 57-63; T. J. Lewis, «Acquisition and Anxiety: Aristotle's Case against the Market», *Canadian Journal of Economics*, vol. 11 (febrero 1978), pp. 69-90; William S. Kern, «Returning to the Aristotelian Paradigm: Daly and Schumacher», *History of Political Economy*, vol. 15 (invierno 1983), pp. 501-512; y el intercambio entre Kern y Spencer J. Pack en la misma revista, vol. 17 (otoño 1985), pp. 391-394. La adquisición «no natural» es también la base de la condena aristotélica de la usura. Para un análisis competente de este complejo tema, véase Odd Langholm, *The Aristotelian Analysis of Usury* (Bergen, Noruega: Universitetsforlaget, 1984).

Materias relacionadas, tanto en aspectos generales como en aspectos específicos, han atraído la atención de otros numerosos eruditos. Moses I. Finley, «Aristotle and Economic Analysis», *Past & Present*, vol. 47 (mayo 1970), pp. 3-25, no encuentra «ni rastro» de análisis económico en la *Etica* ni en la *Política* de Aristóteles; mientras que Barry Gordon, «Aristotle and Hesiod: The Economic Problem in Greek Thought», *Review of Social Economy*, vol. 21 (1963), pp. 147-156, es más generoso en su valoración. Facetas adicionales del pensamiento de Aristóteles son exploradas por J. J. Spengler, «Aristotle on Economic Imputation and Related Matters», *Southern Economic Journal*, vol. 21 (abril 1955), pp. 371-389; Stephen T. Worland, «Aristotle and the Neoclassical Tradition: The Shifting Ground of Complementarity», *History of Political Economy*, vol. 16 (primavera 1984), pp. 107-134; y T. H. Deaton, R. B. Ekelund y R. D. Tollison, «A Modern Interpretation of Aristotle on Legislative and Constitutional Rules», *Southern Economic Journal*, vol. 11 (febrero 1978), pp. 69-90.

La referencia clásica sobre la historia económica y social de Roma es M. Ros-

tovtzeff, *Historia social y económica del imperio romano* (Madrid: Espasa-Calpe, 1937). Se ha hecho muy poco sobre la historia del *análisis* económico del período, con la excepción de la enciclopédica *Historia del análisis económico* de Joseph Schumpeter (véase en Referencias). Sobre el problema práctico de la fijación de precios en las economias antiguas, véase H. Michell, «The Edict of Diocletian: A Study of Price Fixing in the Roman Empire», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 13 (febrero 1947), pp. 1-12; y R. L. Schuettinger y E. F. Butler, *Forty Centuries of Wage and Price Controls* (Washington, D. C.: The Heritage Foundation, 1979). El papel fundamental del pensamiento árabe como depósito de la antigua sabiduría griega es explorado por R. Admad, «The Origin of Economics and the Arabs», *Pakistani Economic Journal*, vol. 3 (agosto 1951), pp. 332-347.

Muchos historiadores que se ocupan de descubrimientos analíticos importantes en economía pasan silenciosamente por encima de la Edad Media. Sin embargo, hay autores importantes que hallan grandes intuiciones en la doctrina medieval. Para una revisión incisiva, véase J. A. Schumpeter, *Historia del análisis económico*, cap. 2; o Henry W. Spiegel, *El desarrollo del pensamiento económico*, cap. 3 (Barcelona: Ediciones Omega, 1973), que incorpora una excelente bibliografía sobre la economía medieval. Con mucho, la argumentación más meticulosa y convincente de que la teoría moderna del valor es una descendiente directa de Aristóteles es, sin embargo, la de Langholm (véase en Referencias). Este capítulo se ha inspirado en gran medida en el trabajo pionero de Langholm. Mucho antes, los escolásticos fueron defendidos por Bernard W. Dempsey (véase en Referencias) y Raymond de Roover, «The Concept of Just Price: Theory and Economic Policy», *Journal of Economic History*, vol. 18 (diciembre 1958), pp. 418-438; y «Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (mayo 1955), pp. 161-190. El mismo autor ha seguido la pista de los desarrollos de la teoría del monopolio, remontándose hasta los Padres de la Iglesia, en «Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 65 (noviembre 1951), pp. 492-524.

Algunas otras contribuciones notables para la comprensión del precio justo y del significado más amplio de la economía medieval son John W. Baldwin, «The Medieval Theories of Just Price», *Transactions of the American Philosophical Society*, n.s., vol. 49, parte 4 (Filadelfia, 1959); E. A. J. Johnson, «Just Price in an Unjust World», *International Journal of Ethics*, vol. 48 (enero 1938), pp. 165-181; Samuel Hollander, «On the Interpretation of the Just Price», *Kyklos*, vol. 18 (1965), pp. 615-634; y Stephen T. Worland, *Scholasticism and Welfare Economics* (Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press, 1967). George W. Wilson amplía la interpretación del «rango» de Polyani en el modelo de intercambio de Aristóteles también a Aquino, en «The Economics of the Just Price», *History of Political Economy*, vol. 7 (primavera 1975), pp. 56-74, pero su punto de vista ha sido contestado por Odd Langholm (véase en Referencias) y por Stephen T. Worland en «*Justium Pretium*: One More Round in an Endless Series», *History of Political Economy*, vol. 9 (invierno 1977), pp. 504-521; y en la recensión de Worland al libro de Langholm en la misma revista, vol. 12 (invierno 1980), pp. 638-642.

Como la idea de usura con la que está relacionada, la idea del precio justo es más vieja que el cristianismo. Véase Ephraim Kleiman, «Just Price in Talmudic

Literature», *History of Political Economy*, vol. 19 (primavera 1987), pp. 23-46. La literatura sobre la propia usura es bastante extensa, pero la que hay desprende más calor económico que luz. Para una perspectiva histórica véase Carl F. Taeusch, «The Concept of 'Usury': The History of an Idea», *Journal of the History of Ideas*, vol. 3 (junio 1942), pp. 291-318; y Raymond de Roover, «The Scholastics, Usury and Foreign Exchange», *Business History Review*, vol. 41 (otoño 1967), pp. 257-271. Una aplicación provocativa de la elección pública y de la teoría del monopolio a las políticas de usura de la Iglesia en la Edad Media se encuentra en R. B. Ekelund, R. F. Hébert y R. D. Tollison, «An Economic Model of the Medieval Church: Usury as a Form of Rent Seeking», *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 5 (otoño 1989).

Finalmente, una buena perspectiva del desarrollo de los mercados, especialmente en el período que marca la transición entre el tema objeto de este capitulo y el siguiente, puede hallarse en dos artículos de R. H. Britnell: «English Markets and Royal Administration before 1200», *Economic History Review*, vol. 31 (mayo 1978), pp. 183-196; y «The Proliferation of Markets in England, 1200-1349», *Economic History Review*, vol. 34 (mayo 1981), pp. 209-221.

REFERENCIAS

Aristóteles. *The Works of Aristotle*, 12 vols., W. D. Ross (ed.). Oxford: Clarendon Pres, 1908-1952.

Dempsey, Bernard W. «Just Price in a Functional Economy», *American Economic Review*, vol. 25 (septiembre 1935), pp. 471-486. (Trad. castellana: «El justo precio en una economía funcional», en Joseph J. Spengler y William R. Allen: *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971, pp. 60-74.)

Gray, Alexander. *The Development of Economic Doctrine*, 2.ª ed. Londres: Longman, 1980.

Langholm, Odd. *Price and Value in the Aristotelian Tradition*. Bergen, Noruega: Universitetsforlaget, 1979.

Lowry, S. Todd. *The Archaeology of Economic Ideas*. Durham, N. C.: Duke University Pres, 1987.

Platón. *The Republic*, R. W. Sterling and W. C. Scott (trads.). Nueva York: Norton, 1985. (Trad. castellana: *La República*, 3 vols. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1981).

——. *Theaetetus*, John McDowell (trad.). Oxford: Clarendon Press, 1973.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*, E. B. Schumpeter (ed.). Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.ª ed., Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.)

Jenofonte. *Memorabilia and Oeconomicus*, E. C. Marchant (trad.). Nueva York: G. P. Putnam's Sons, 1923. (Existe trad. cast. del *Económico*. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1967).

——. *Scripta Minora*, E. C. Marchant (trad.). Nueva York: G. P. Putnam's Sons, 1925.

CAPITULO 3

EL MERCANTILISMO Y EL NACIMIENTO DEL CAPITALISMO

INTRODUCCION

«Mercantilismo» es un término ambiguo. A principios del siglo XVI se estaban produciendo unos cambios institucionales que harían que los tres siglos siguientes fueran muy distintos de la anterior época del feudalismo. Una característica de estos cambios fue la aparición de naciones-estados más fuertes y centralizadas. El término mercantilismo se aplica con frecuencia al entorno intelectual e institucional que acompañó al ascenso de la nación-estado. Sin embargo, en el siglo XIX, el entorno institucional e intelectual había cambiado de nuevo, permitiendo una libertad individual mucho mayor y una concentración mucho menor del poder económico y político. Así, el mercantilismo se refiere a un período intervencionista entre el feudalismo y el liberalismo. Describe un credo económico que prevaleció en la época de nacimiento del capitalismo, antes de la Revolución Industrial.

Hay dos maneras básicas de analizar la economía del sistema de pensamiento llamado mercantilismo. Una de ellas considera el mercantilismo como un conjunto de ideas, bastante cohesivo y «estático»; esto es, un cuerpo de pensamiento resumido en los acontecimientos del día. A esta forma la llamamos aproximación *doctrinal*. Otra aproximación ve el mercantilismo como un *proceso histórico* importante. Se concentra en la dinámica de los intereses en competencia y en su papel para definir las instituciones económicas y políticas. A ésta la llamamos aproximación *política*. Ambas aproximaciones consideran el mercantilismo como un sistema de poder, pero la primera presenta un conjunto de proposiciones mercantilistas diferenciadas, o «tendencias centrales», que caracteriza el pensamiento de la época. Según esta aproximación, las proposiciones del mercantilismo probablemente desaparecieron cuando el mercantilismo fue sustituido por un conjunto de ideas que competía con él. La aproximación doctrinal sugiere que los humanos y sus ideas pueden disponer-

se en un campo continuo, en el que aparezca lo «mercantilista» en un extremo y lo «liberal» en el otro. En contraste con esto, la visión que hemos llamado política ilumina aquellas fuerzas egoístas que operaban en el sistema económico que produjo cambios en el poder y en la riqueza. Se concentra en las regulaciones específicas del período mercantilista y en la forma en que cada una de ellas afectó a los grupos de intereses en competencia, respaldados por el monarca, el Parlamento, las Cortes y los productores. Supone que la fuerza motriz del comportamiento individual en el período mercantilista es la misma que la del capitalismo del siglo XX, es decir, la persecución egoísta de la ganancia.

Aunque estas dos aproximaciones pueden considerarse como teorías rivales, no hay ninguna razón por la que no puedan ser tratadas como complementarias. Es probable que la comprensión más completa del mercantilismo se produzca a través de la consideración de ambas aproximaciones. Sin embargo, a efectos de discusión y conocimiento, trataremos por separado la doctrina y la política.

EL MERCANTILISMO COMO DOCTRINA: LA ECONOMIA DEL NACIONALISMO

El término *mercantilismo* fue acuñado por Mirabeau en 1763 para describir ese sistema, un tanto ilógico, de ideas económicas que parecía dominar el discurso económico desde principios del siglo XVII hasta casi el final del siglo XVIII. Los autores mercantilistas eran un grupo dispar. Muchos de ellos eran comerciantes, y muchos simplemente se adhirieron a la causa de sus propios intereses. Aun cuando era internacional (el mercantilismo fue un credo compartido por Inglaterra, Holanda, España, Francia, Alemania, Flandes y Escandinavia), en su conjunto había menos consistencia y continuidad entre los mercantilistas que entre los escolásticos de la época anterior. La falta de cohesión entre los autores mercantilistas puede atribuirse en gran medida a la ausencia de unos instrumentos analíticos comunes que pudieran compartir y pasar a una generación de sucesores. Además, la comunicación entre los mercantilistas fue pobre o inexistente, en contraste con la sólida red de interrelaciones que existe entre los economistas modernos. No obstante, el mercantilismo se basaba en varias ideas unificadoras: doctrinas y pronunciamientos políticos que aparecen y reaparecen a lo largo del período.

Tal vez el resumen más conciso de los principios mercantilistas sea el que suministró Philipp Wilhelm von Hornick, abogado austríaco que publicó un manifiesto mercantilista de nueve puntos en 1684. El anteproyecto de Von Hornick para la eminencia nacional proclama los temas de la independencia y el tesoro. Sus nueve reglas principales de la economía nacional son:

1. Que cada pulgada del suelo de un país se utilice para la agricultura, la minería o las manufacturas.
2. Que todas las primeras materias que se encuentren en un país se utilicen en las manufacturas nacionales, porque los bienes acabados tienen un valor mayor que las materias primas.
3. Que se fomente una población grande y trabajadora.

4. Que se prohíban todas las exportaciones de oro y plata y que todo el dinero nacional se mantenga en circulación.
5. Que se obstaculicen tanto como sea posible todas las importaciones de bienes extranjeros.
6. Que donde sean indispensables determinadas importaciones deban obtenerse de primera mano, a cambio de otros bienes nacionales, y no de oro y plata.
7. Que en la medida que sea posible las importaciones se limiten a las primeras materias que puedan acabarse en el país.
8. Que se busquen constantemente las oportunidades para vender el excedente de manufacturas de un país a los extranjeros, en la medida necesaria, a cambio de oro y plata.
9. Que no se permita ninguna importación si los bienes que se importan existen de modo suficiente y adecuado en el país.

Los puntos de este programa pueden no haber sido aceptados *in toto* por todos los mercantilistas, pero son suficientemente representativos para caracterizar el ilógico sistema de ideas al que se refiere el título de esta sección.

En la discusión que sigue nos interesará ante todo una caracterización de estas posibles tendencias, más que de los individuos específicos. El lector debe ser consciente del hecho de que la caracterización que sigue es una *simplificación* y una idealización que no puede aplicarse específicamente a cualquier nación mercantilista. Los mercantilismos británico, francés, holandés y español se diferenciaban en muchos aspectos esenciales, por ejemplo. La negación se aplica todavía más a los individuos, hecho que puede comprobarse fácilmente leyendo y comparando los escritos de dos mercantilistas por lo menos. (Algunas de las referencias que se ofrecen al final de este capítulo pueden consultarse con esta finalidad.) Ningún individuo en particular sostuvo todas las ideas que se expresan más adelante como representativas del pensamiento mercantilista, y la que sigue es sólo una de las posibles caracterizaciones de las ideas mercantilistas. El período mercantilista es un período durante el cual se estaban hilando los hilos de muchas ideas. En consecuencia, el mercantilismo como conjunto de ideas conserva algo de colcha hecha de retazos.

Deberá centrarse la atención sobre varias áreas de interés mercantilista: ideas sobre el «mundo real», opiniones sobre comercio internacional y finanzas, y ejemplos de «dualismo» en la política interior. Después de una valoración de las ideas mercantilistas, volveremos al proceso histórico del mercantilismo y a su papel en la aparición del liberalismo.

Los mercantilistas y las ideas sobre el mundo real

Los autores mercantilistas, sin excepción, se caracterizan por un interés por el mundo real. La justicia y la salvación ya no constituían el interés primordial en los escritos relativos a la economía (como en el período anterior); las cosas materiales se convirtieron en el fin de la actividad humana. Unos pocos autores del período mercantilista volvieron al sistema medieval en algunos asuntos y otros consideraron el futuro y pensaron en el *laissez faire*, pero en su inmensa mayoría se interesaron

por una finalidad económica material y objetiva. Y aunque su objetivo social general del «poder del Estado» era subjetivo, sus opiniones sobre el funcionamiento del sistema económico eran un reflejo claro de los hábitos de pensamiento del mundo real.

Cierto número de mercantilistas sustituyó los preceptos de la «ley divina» de Aquino y los doctores medievales por la concepción de una ley natural que gobernaba la organización social. Sir William Petty (véase el capítulo 4) proporciona tal vez el mejor ejemplo del intento de extraer conclusiones sobre el comportamiento económico de analogías con las ciencias naturales. En su *Political Arithmetick*, Petty advertía que

> Debemos considerar en general que así como los médicos más sabios no intervienen excesivamente en el tratamiento de sus pacientes, sino que más bien observan y se ajustan a los movimientos de la naturaleza, sin contrariarla con administraciones violentas de su propia iniciativa, lo mismo debe hacerse en Política y en Economía (*Economic Writings*, I, p. 60).

Aunque Petty escribía al final del período mercantilista, las teorías de la causación social —esto es, las teorías sobre las tendencias naturales que ordenan los fenómenos del mundo real— ya aparecieron a mediados del siglo XVI. Este aspecto de ciertos escritos mercantilistas es de gran interés como uno de los principios del *laissez faire*, pero por ahora es importante advertir que estas ideas «racionalistas» no estaban interesadas en los fines divinos. Como señaló Eli Heckscher, autoridad reconocida de las investigaciones sobre este período, «En los argumentos de los mercantilistas no había mucho de mística... no apelaban, en general, a los sentimientos, sino que aspiraban, manifiestamente, a encontrar los fundamentos racionales de cada uno de los puntos de vista por ellos adoptados» (*La época mercantilista*, p. 748).

Comercio internacional

Un reflejo de estos intereses relacionados con el mundo real en la concepción idealizada del mercantilismo fue un interés aparentemente incesante sobre las ganancias materiales del Estado. Los recursos materiales de la sociedad (los medios), en general, debían utilizarse para promover el enriquecimiento y el bienestar de la nación-estado (el fin). El interés concreto más importante de los autores mercantilistas parece ser que los recursos de la nación se empleen de tal manera que aumenten el poder del Estado en la medida que sea posible, tanto política como económicamente. Los siglos XVI y XVII se caracterizaron por la presencia de grandes naciones comerciales. La consolidación del poder tomó la forma de exploración, descubrimiento y colonización. El tema más importante que consideraron los autores mercantilistas fue, comprensiblemente, el del comercio y las finanzas internacionales. El oro y los medios para adquirirlo eran por lo general el nexo de la discusión.

El papel del dinero y del comercio en el mercantilismo. El dinero y su acumulación constituyeron los intereses primordiales de las nacientes naciones-estado de la

época mercantilista. Como ya se ha advertido, un floreciente comercio internacional siguió a la época de los descubrimientos y colonizaciones, y el lingote de oro era la unidad de cuenta internacional. La obtención de oro por medio del comercio y las restricciones comerciales de muchas clases fueron esencialmente ideas mercantilistas, y el dinero, y no los bienes reales, fue equiparado por lo general a la riqueza.

Uno de los fines idealizados del comercio y la producción era aumentar la riqueza por medio de un incremento de la acumulación de lingotes en el país. El empleo y la industria nacionales se promovían mediante el fomento de las importaciones de primeras materias y de las exportaciones de productos finales. En una escala macroeconómica, se deseaba un excedente de las exportaciones sobre las importaciones (una balanza de comercio favorable), porque el saldo tenía que enviarse en oro. Todo esto puede parecer completamente razonable si los mercantilistas hubieran estado racionalizando las ventajas comparativas preexistentes en el conjunto de las naciones que comerciaban, pero la decepcionante verdad es que muchos de ellos no parecían comprender que la especialización y el comercio aumentarían la producción total. Algunos autores consideraron el comercio y la acumulación de lingotes como un juego de suma cero, en el que cuanto más ganase el país A, menos quedaría para los países B, C, y así sucesivamente. Dados estos fines, la protección y la política de «perjudicar al vecino» eran políticas atractivas y muchos mercantilistas pensaban que producirían el aumento de riqueza deseado. Los aumentos de la riqueza, a su vez, promovían el objetivo general de la nación-estado.

Algunos autores, como Gerard de Malynes, eran bullonistas comprobados, contrarios a cualquier exportación de metales preciosos. Una exportación de esta índole, realizada por la Compañía de las Indias Orientales, fue la causa de un célebre debate sobre el tema a principios del siglo XVII. Aunque previamente había adoptado la posición de Malynes, Edward Misselden (1608-1654) atacó la opinión radical bullonista, que suponía una prohibición absoluta de la exportación de metales preciosos, incluso en transacciones individuales. En su lugar, Misselden adelantó la noción de que las políticas gubernamentales debían estar dirigidas a la maximización de las entradas de metales preciosos sobre la base de una balanza general de comercio.

Comercio y finanzas internacionales. Por contradictoria y mal dirigida que parezca que haya sido su orientación en cuanto al dinero, los mercantilistas produjeron la primera conciencia real de la importancia monetaria y política del comercio internacional y, en el proceso, suministraron a la politica económica un concepto de *balanza comercial* que incluía partidas visibles e invisibles (fletes, seguros, etc.). En el curso del ataque a los bullonistas, por ejemplo, Misselden desarrolló un concepto bastante sofisticado de una balanza comercial expresado en términos de débitos y créditos. En *The Circle of Commerce*, publicado en 1623, calculó de hecho una balanza comercial para Inglaterra (desde la Navidad de 1621 hasta la Navidad de 1622). Sin embargo, fue un año malo, porque Misselden concluía decepcionado que:

> Lo vemos para nuestro dolor, que estamos cayendo en un gran déficit comercial con otras naciones. Antes teníamos la sensación de ello, pero ahora lo sabemos por la ciencia: antes

> nos encontrábamos con ello en la práctica, pero ahora lo vemos mediante la especulación. ¡Ay del comercio, que se acaba y se debilita! (*The Circle of Commerce*, p. 46).

Misselden deseaba subrayar la naturaleza «científica» de sus cálculos, y es este hecho, más que la exactitud de sus datos, lo que distingue a sus cuentas de la simple reunión de cifras, que ya se había difundido ampliamente en Egipto y Mesopotamia. Misselden ordenó los datos con el fin de comprender los efectos económicos y promover fines sociales.

En la actualidad, la idea mercantilista de «balanza de comercio multitaleral» encuentra su expresión en la balanza de pagos entre una nación y el resto del mundo. Básicamente, se compone de cinco cuentas:

1. Cuenta corriente (es decir, la balanza comercial).
   a) Mercancías [A].
   b) Invisibles (fletes, seguros, etc.) [A].
2. Cuentas de capital.
   a) A corto plazo [C].
   b) A largo plazo [A].
3. Transferencias unilaterales (donaciones, ayuda militar, etc.) [A].
4. Oro [C].
5. Errores y omisiones.

La balanza de pagos siempre está equilibrada, a causa de que se construye según los principios de la contabilidad por partida doble, y así, los conceptos de «déficit» y «superávit» deben deducirse de la ordenación y de los valores de determinadas cuentas. Algunas cuentas, las que se han indicado con una A un poco más arriba, se consideran *autónomas*, que recogen movimientos producidos en respuesta a las fuerzas del mercado, mientras que otras, las que se han indicado con una C, se consideran como *compensadoras*. Las posiciones del capital a largo plazo y los movimientos comerciales de los bienes reales, por ejemplo, se consideran motivados por fuerzas económicas fundamentales, diferencias de los tipos de interés, diferencias en los precios relativos de los bienes nacionales y extranjeros, y cosas por el estilo. Tales movimientos se consideran autónomos. Otras son cuentas de compensación y reflejan los resultados del comercio autónomo y de los movimientos financieros. Así, el oro de los Estados Unidos exportado a Francia, o el aumento de los valores en dólares en el banco central francés, sería una compensación pagada por los Estados Unidos a Francia por un déficit comercial o por un déficit neto en nuestra posición de capital a largo plazo con Francia. Puede describirse un déficit entre el país acreedor y el resto del mundo como sigue:

$$\begin{matrix}\text{superávit}\\ \text{cuenta}\\ \text{corriente}\end{matrix} - \left(\begin{matrix}\text{déficit}\\ \text{capital a}\\ \text{largo plazo}\end{matrix} + \begin{matrix}\text{déficit}\\ \text{transferencias}\\ \text{unilaterales}\end{matrix}\right) = \begin{matrix}\text{déficit}\\ \text{neto}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{movimiento adverso}\\ \text{en el capital}\\ \text{a corto plazo}\end{matrix} + \text{oro}$$

Aunque algunos de los autores mercantilistas aludieron a una comprensión del papel de la inversión internacional de capitales a largo plazo como una fuerza para establecer una posición internacional del país, no parecen haber llegado a una

explicación clara de una balanza de pagos en el sentido moderno. Una versión más tosca fue utilizada para el análisis del comercio, y, en conjunto, se proponían unas series interminables de restricciones relativas al volumen y composición del comercio, a fin de que los pagos en metálico, en respuesta a las cuentas comerciales autónomas, estuvieran permanentemente en superavit. Las Leyes de Navegación por las que Inglaterra intentó mejorar sus ingresos por las «cuentas invisibles» (fletes, etc.) son buenos ejemplos de tales políticas mercantilistas. Estas políticas eran en parte la razón fundamental de uno de los mayores problemas de la mayoría de autores mercantilistas: la incapacidad para comprender la teoría cuantitativa del dinero.

Comercio y flujo de metales. Una de las anomalías de la literatura mercantilista es la creencia omnipresente de que la riqueza se maximizaría por medio de la acumulación de metales preciosos resultante de un superávit comercial. Muchos mercantilistas no entendieron bien los efectos de un aumento de la oferta monetaria interior (monetización), que por lo general sigue a un superávit comercial. Enredaron el problema por una aparente creencia en que una balanza comercial favorable —y, por tanto, una acumulación de metales— podía mantenerse durante períodos largos e indefinidos. David Hume (1711-1776), el filósofo y economista contemporáneo de Adam Smith, deshizo finalmente este error. Puso de relieve un mecanismo precios-flujo de metales preciosos que vinculaba la cantidad de dinero a los precios y las variaciones de éstos a los superávit y déficit de la balanza comercial. De hecho, Hume tuvo predecesores en el período mercantilista y el descubrimiento de una parte del mecanismo —la teoría cuantitativa del dinero— fue anticipado por el filósofo político John Locke (1632-1704).

La idea, como muchas buenas ideas, parece simple cuando se la contempla retrospectivamente. Supongamos un excedente en la balanza comercial de Inglaterra. Se produce una entrada de oro en el país, pero —suponiendo una forma extrema de patrón oro (es decir, que sólo pueda utilizarse el metal precioso como medio de cambio)— la masa monetaria aumenta en la misma proporción, dada, por supuesto, la monetización del metal. Un sistema de moneda fiduciaria, en forma de moneda fraccionaria de reserva, magnificaría el aumento. En todos los casos, el nivel de precios aumenta, de modo predecible como veremos, incluyendo los precios de los bienes del sector exportador de la economía. Los países extranjeros, con tenencias de dinero reducidas, experimentan una reducción de sus precios relativos y, en consecuencia, compran menos a los comerciantes ingleses. Simultáneamente, los consumidores británicos dirigen sus compras hacia los bienes extranjeros y no hacia las mercancías nacionales. Con el tiempo, el superávit comercial inglés se convierte en un déficit, el oro sale del país, la masa monetaria disminuye, los precios caen y el superávit aparece de nuevo. El ciclo continúa y el intento mercantilista de acumular oro de modo indefinido es contraproducente.

El inventor de esta doctrina, que dijo del dinero que «no es de ningún modo la rueda del comercio, sino el aceite», sin embargo vio efectos saludables a corto plazo en la obtención de metálico. Hume advirtió que:

> En mi opinión, es sólo en este intervalo o situación intermedia, entre la adquisición de dinero y el aumento de los precios, que la cantidad creciente de oro y plata es favorable a

> la industria. Cuando se importa cualquier cantidad de dinero en una nación, al principio no se dispersa en muchas manos, sino que se encierra en las arcas de unas pocas personas, que inmediatamente tratan de emplearlo del modo más provechoso para ellas («Of Money», p. 88).

Hume argumentó, en efecto, que el dinero es como un «velo» que oculta el funcionamiento real del sistema económico y que no tiene consecuencias relevantes que la masa monetaria de una nación sea grande o pequeña, después de que el nivel de precios se ajuste a la cantidad de dinero.

Sin embargo, existe evidencia de que muchos autores mercantilistas no consiguieron entender la teoría cuantitativa del dinero. En su variante más tosca, esta teoría establece que el nivel de precios, *ceteris paribus*, es una función de la cantidad de dinero. En sus expresiones más primitivas, la «teoría» no es más que una tautología que afirma que un aumento dado de la cantidad de dinero (por ejemplo, el doble) produce un aumento dado (el doble) del nivel de precios. Una variante más sofisticada iguala la masa monetaria multiplicada por la velocidad (el número de veces que el dinero rota por año), al nivel de precios multiplicado por el número de transacciones generadoras de renta por año. Esto puede escribirse como $MV = Py$. Como teoría del nivel de precios que identifica las variables dependientes (los precios) y las independientes (el dinero, la velocidad y las transacciones), se expresa como $P = MV/y$, o, más generalmente, $P = f(M, V, y)$. Cuando V e y se suponen constantes, un aumento de M lleva a aumentos proporcionales de P. Aunque esta versión más sofisticada no apareció hasta mucho después de Locke y Hume (pero véase la discusión de Richard Cantillon en el capítulo 4), los mercantilistas, en detrimento de su análisis, no vieron ni siquiera la conexión más simple.

La nación-estado: el mercantilismo como política interior

Muchos mercantilistas temían el exceso de libertad, de modo que se apoyaron en el Estado para planificar y regular la vida económica. La lista de políticas especialmente diseñadas para promover los intereses de la nación-estado era larga y variada. Entre estas políticas había clases muy diversas de regulación de la economía nacional e internacional. Las condiciones nacionales en la economía mercantilista típica se componían de regulaciones detalladas en algunos sectores de la economía, poca o ninguna regulación en otros, impuestos y subsidios en el caso particular de algunas industrias, y entrada restringida en muchos mercados. Como ejemplo de los extremos a que podían llegar las regulaciones, en 1666 el ministro francés Colbert dictó una disposición por la que los tejidos confeccionados en Dijon debían tener 1.408 hilos, ni más ni menos. Las penas para los tejedores que no se ajustasen a este patrón eran severas.

Los monopolios legales en forma de privilegios y patentes fueron comunes en el mercantilismo. Un privilegio garantizaba los derechos exclusivos de comercio a un comerciante particular o a una sociedad de comerciantes, como la Compañía de las Indias Orientales. A veces, los privilegios también incluían subsidios masivos del rey. El efecto de todo esto era una economía «mixta», pero con la mezcla mucho más

alejada de la libertad individual de lo que fue durante la primera mitad del siglo XIX en Inglaterra o en los Estados Unidos. Algunos historiadores han sugerido que los mercantilistas eran simplemente comerciantes individuales que defendían estrictamente sus propios intereses. Aparentemente, por supuesto, el mercantilismo fue una alianza de poder entre el monarca y el capitalista-comerciante. El monarca dependía de la actividad económica del comerciante para acumular su tesoro, mientras que el comerciante dependía de la autoridad del monarca para proteger sus intereses económicos. El uso del proceso político para asegurar las ganancias del monopolio es una forma de buscar renta, en la que la «renta» se refiere a los beneficios atribuibles a la existencia del monopolio. En una sección posterior exploraremos más profundamente esta idea particular en lo que se refiere al mercantilismo.

La «ambigüedad» en las políticas mercantilistas. Todos los mercantilistas estuvieron de acuerdo en la necesidad de los controles internacionales, pero con frecuencia tenían opiniones distintas cuando se trataba de los controles interiores. Desde el principio encontramos escritos mercantilistas que por una parte alaban los controles económicos internacionales para el enriquecimiento de la sociedad, pero por otra presentan elocuentes alegatos en favor de la no interferencia en el interior. Este dualismo tiene algo de desconcierto en la aproximación doctrinal. A veces, algunos mercantilistas podían parecer liberales apasionados en economía (en el sentido del siglo XIX).

Un folleto anónimo (atribuido a John Hales), titulado *A Discourse on the Common Weal of This Realm of England*, escrito en 1549, mostraba una temprana y profética desconfianza en la efectividad de los controles legislativos para promover el bienestar de la sociedad. Analizando diversos problemas que se presentan en el movimiento de los cercamientos, el autor argumenta que las fuerzas del mercado asignan los recursos con mayor eficiencia que los decretos gubernamentales. El motivo del beneficio jugaba un papel prominente en este primitivo análisis. Poniendo de relieve la estupidez y futilidad de la regulación gubernamental de los cercamientos, el autor pone de manifiesto la dificultad de cumplir dicha legislación, porque los intereses creados surgirán inevitablemente para desafiarla; además, si se aprueba, aquellos que buscan el beneficio encontrarán la manera de subvertir la ley por uno u otro medio. Las interferencias del mercado son dejadas sin efecto, generalmente, por la respuesta natural ante los precios y los beneficios, como ha evidenciado la existencia de «mercados negros» en todas las ocasiones (antiguas y modernas) en que el gobierno impuso controles de precios. El egoísmo, que era una ley natural para Hales, es la fuerza que se encuentra detrás de la actividad económica. El autor, en efecto, advierte que «todo hombre se inclinará naturalmente hacia aquello que le proporcione un mayor beneficio». Como ha destacado A. F. Chalk, «Esta es seguramente una aproximación muy estrecha a las opiniones de Adam Smith sobre los motivos egoístas en la actividad económica» («Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England», p. 335).

El anónimo autor de 1549 era sólo uno de los muchos que anticiparon estas opiniones liberales en el período mercantilista. Los alegatos en favor de un comercio interior libre fueron cada vez más enérgicos a medida que el sistema mercantilista se fue desgastando, especialmente en los escritos de John Locke, Sir Dudley North,

Charles Davenant y Bernard de Mandeville. Aunque estas creencias liberales relativas a la política interior contrastan fuertemente con los puntos de vista mercantilistas sobre las restricciones al comercio exterior, representan sin embargo una corriente de pensamiento que culminó en *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, que, curiosamente, caracterizó al mercantilismo como un sistema de controles. Sin embargo, la investigación moderna ha demostrado de modo convincente que «lo que había comenzado como una protesta oportunista y esporádica contra los controles comerciales, resurgió, casi dos siglos después, en forma de una filosofía sistematizada del individualismo económico que proclamaba la beneficencia de las leyes de la naturaleza» (Chalk, «Natural Law», p. 347).

El trabajo y la «utilidad de la pobreza». Los intereses de la clase mercantil adinerada y de la aristocracia confluyeron en la cuestión de las políticas nacionales relativas al trabajo y a los salarios. El mantenimiento de unos salarios bajos y una población creciente fue un elemento claro en la literatura mercantilista, y tenía su origen en un deseo de mantener una distribución desigual de la renta, así como en la creencia de los mercantilistas en una curva de oferta de trabajo inclinada hacia atrás. Fundamentalmente, sin embargo, la política mercantilista de «salarios bajos» descansa sobre un fundamento amoral o sobre lo que Edgar Furniss ha llamado la «utilidad de la pobreza», en su clásica obra *The Position of the Laborer in a System of Nationalism.* El argumento de que el trabajo debía mantenerse al nivel de subsistencia puede encontrarse a lo largo de la época mercantilista. En un extremo se parte de una premisa sustentada en la creencia de que «el sufrimiento es terapéutico» y que, si se presentase la oportunidad, un «criado» sería gandul y perezoso. Debido a la generalmente baja condición moral de las clases inferiores, los salarios elevados las llevarían a toda clase de excesos, por ejemplo, la embriaguez y el libertinaje. En otras palabras, si los salarios estuvieran por encima del nivel de subsistencia, la búsqueda de la gratificación física llevaría simplemente al vicio y a la ruina moral. La pobreza (precio alto de la subsistencia y/o salarios bajos), por otra parte, hacía laboriosos a los trabajadores, lo que quería decir que «vivían mejor». Como observó Arthur Young en su *Eastern Tour* (1771), «Cualquiera, excepto un idiota, sabe que las clases inferiores deben mantenerse pobres o nunca serán laboriosas». El desempleo, desde el punto de vista mercantilista, era simplemente el resultado de la indolencia.

Las opiniones de Bernard de Mandeville (que era «liberal» en otros contextos) eran todavía más extremadas. Argumentaba que a los niños de los pobres y los huérfanos no se les debía dar una educación a cargo de fondos públicos, sino que debían ser puestos a trabajar a una temprana edad. La educación arruina al «que merece ser pobre», en otras palabras, de manera que «el saber leer, escribir y conocer la aritmética, es muy necesario para aquellos cuyos negocios requieren tales conocimientos, pero donde la subsistencia de la gente no depende de ellas, estas artes son muy perjudiciales para el pobre... La asistencia a la escuela, comparada con cualquier trabajo, es holgazanería; cuanto más tiempo continúen los menores en este cómodo tipo de vida, más ineptos serán cuando crezcan, tanto en fortaleza como en disposición para el trabajo al que están destinados» (*La Fábula de las Abejas*, p. 191).

Se presentaron diversas propuestas para limitar el libertinaje y hacer laboriosos

a los pobres. En 1701, John Law propuso un impuesto sobre el consumo para fomentar la frugalidad entre los ricos y la industria entre los pobres. David Hume, que contribuyó al movimiento liberal en otros aspectos, defendió impuestos «moderados» para estimular a la industria, pero pensó que los impuestos excesivos destruían la iniciativa y generaban desesperación. Estos autores parecían apuntar a un salario real que significase un «nivel óptimo de frustración», suficientemente alto para proporcionar un incentivo para los «lujos», pero suficientemente bajo para que nunca pudieran alcanzarse. Como observó Furniss, era de la mayor importancia para los autores mercantilistas que

> ... los estratos más bajos de las clases trabajadoras se mantuvieran tan abundantes como fuera posible, porque Inglaterra confiaba en los miembros de este grupo para conseguir el poder económico que había de llevarla a la victoria en la lucha de las naciones por la supremacía mundial. Así, el destino de la nación estaba condicionado a la existencia de una numerosa población de trabajadores no cualificados, llevada por la estricta competencia entre ellos a una vida de laboriosidad constante, con unos salarios mínimos: «sumisión» y «contento» eran características útiles para una población semejante y estas características podían fomentarse mediante la destrucción de la ambición social entre sus miembros (*The Position of the Laborer*, p. 150).

Oferta de trabajo. La creencia en la utilidad de la pobreza y en la baja condición moral de los trabajadores respaldaba la conocida teoría mercantilista de una función de oferta de trabajo inclinada hacia atrás. La teoría puede presentarse de un modo sencillo, en términos de análisis gráfico elemental. Dado que la producción para el comercio nacional e internacional es una función de la cantidad del factor trabajo y (para simplificar) de una cantidad constante de capital, la cantidad del factor trabajo es de importancia fundamental para una economía, como vieron muchos autores mercantilistas. Pero muchos mercantilistas temían que después de que los salarios alcanzasen un cierto punto, los trabajadores prefirieran el ocio adicional a la renta adicional, como se muestra en el gráfico 3.1 (el efecto renta superaría al efecto sustitución). El aumento de la prosperidad, como muestra el gráfico 3.1, si se presenta en forma de un aumento del salario medio para el conjunto de la economía —por ejemplo, de W_0 a W_1— ha de desalentarse, porque la cantidad del factor trabajo disminuiría, en consecuencia, de N_{s_0} a N_{s_1}. El producto disminuiría y la capacidad de acumular metales por medio del comercio se reduciría de modo parecido.

Sin embargo, la discusión es defectuosa desde un punto de vista macroeconómico. A menos que el proceso fuese acompañado por una reasignación de la renta real entre los trabajadores, la reducción del producto real, en última instancia, produciría una reducción de los salarios reales. Pero estas consecuencias no fueron investigadas nunca y, tal como se presenta, la idea parece incompleta y paradójica. Es difícil decir si el argumento descansaba en un juicio empírico, en el sentido de que la curva de oferta de trabajo agregada (o cualquier componente específico de la misma) de hecho se inclinaba hacia atrás, o si el argumento era simplemente una defensa de una determinada distribución económica y social, aunque muchas afirmaciones respaldan la primera posición. En cualquier caso, la idea aparece y reaparece en la literatura posmercantilista sobre pensamiento económico.

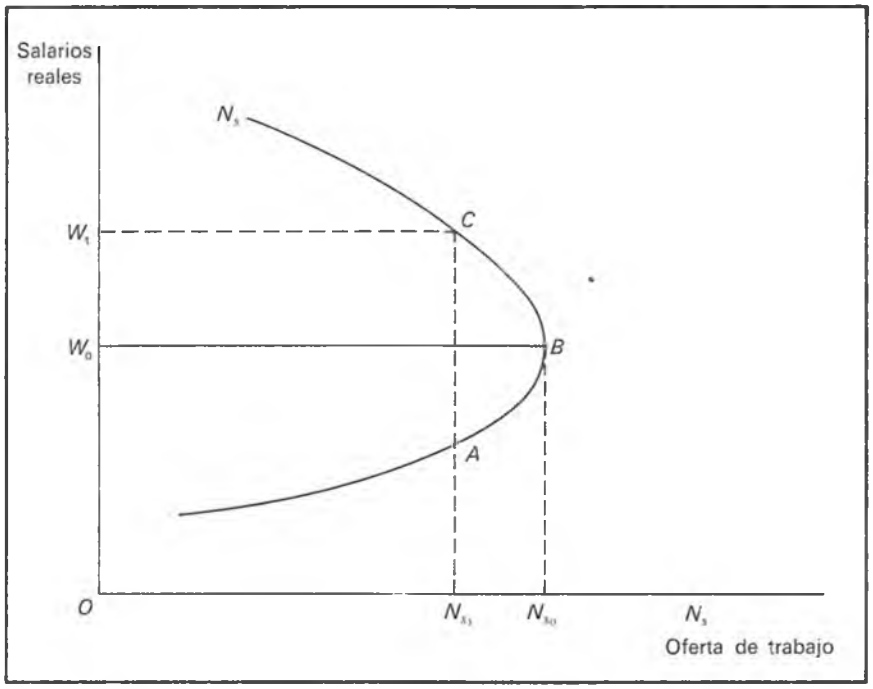


Gráfico 3.1
Cuando los salarios aumentan de W_0 a W_1 se produce una disminución de la oferta de trabajo, de N_{s_0} a N_{s_1}.

Algunas valoraciones históricas del mercantilismo

Como sistema de ideas, el mercantilismo ha experimentado numerosas valoraciones, comenzando por la evaluación hipercrítica de Adam Smith (véase el capítulo 5) y siguiendo por los argumentos neoclásicos, animados de iguales sentimientos. Sin embargo, no todas las evaluaciones han sido tan críticas.

La racionalidad de la liquidez. Muchos autores, incluyendo a miembros de las escuelas históricas alemana y británica, han destacado los elementos racionales del mercantilismo. Estos autores consideran que las políticas mercantilistas eran adecuadas para su época; esto es, que unas políticas orientadas a promover una nación-estado fuerte estaban justificadas después del caos y del desorden inherentes al hundimiento del sistema feudal. Un punto adicional —y mucho más importante— es que la oferta de metales tenía una elasticidad muy baja en una época en que las exigencias que planteaban las transacciones comerciales e industriales crecían con gran rapidez. Situando el asunto en el marco de la teoría cuantitativa del dinero, consideremos que la velocidad (o sea el número de veces que el dinero rota por año) no puede aumentar indefinidamente. Un examen de la identidad $MV = Py$ revela que un aumento del número de transacciones $(+y)$, dada una masa monetaria

constante (M), genera una presión al alza sobre la velocidad; esto es, que los negociantes y los consumidores pueden economizar otro tanto en sus tenencias de saldos de caja (las letras de cambio y otros documentos se inventaron con esta finalidad). Así, la búsqueda mercantilista de los metales como medio para facilitar las transacciones puede haber tenido una significación monetaria, dando por supuesto siempre, naturalmente, que el metal de hecho se monetizaba. Sin embargo, dado que el juego de los metales era, en alguna medida, un juego de suma cero, especialmente en situaciones a corto plazo, los autores mercantilistas podían ser criticados por no haber comprendido el mecanismo que relaciona el dinero con los precios y, además, por no haber prestado atención a aquellos factores que estaban detrás del *stock* dado de oro y que habrían aumentado la liquidez.

La defensa keynesiana. Tal vez una de las más famosas entre todas las defensas del mercantilismo fuera la de J. M. Keynes (véase el capítulo 19). En su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Keynes elogió la «sabiduría práctica» de la escuela e identificó un «elemento de verdad científica» en la doctrina aplicable a un país, aunque no al mundo en su conjunto. Keynes formuló sucintamente su principal argumento:

> En una época en que las autoridades no tenían control directo sobre la tasa de interés interior o los otros estímulos a la inversión nacional, las medidas para aumentar la balanza comercial favorable eran el único medio directo de que disponían para reforzar la inversión en el extranjero; y, al mismo tiempo, el efecto de una balanza de comercio favorable sobre la entrada de los metales preciosos era su único medio indirecto de reducir la tasa de interés doméstica y aumentar así el aliciente para invertir dentro del país (*Teoría General*, p. 323).

En la ahora familiar terminología keynesiana, la demanda agregada aumenta por los incrementos en la inversión extranjera neta, más los aumentos en la inversión interior inducidos por una disminución de la tasa de interés. Keynes pensaba, además, que a través del efecto «multiplicador», el aumento de la demanda produce un efecto mayor sobre la renta y el empleo agregado. El punto fundamental es que Keynes creía que el aumento de la masa monetaria, por medio de la disminución del tipo de interés, produciría un aumento de la demanda agregada y del empleo.

Pero el planteamiento un tanto simplista que hace Keynes del sistema mercantilista suscita ciertos problemas relativamente molestos. En primer lugar, Keynes basó su opinión sobre unos pasajes prudentemente escogidos de la literatura mercantilista que revelaban significativamente una comprensión de la relación entre el dinero y el interés y del impacto del aumento neto de la inversión extranjera sobre el empleo. En conjunto no está claro que estas afirmaciones, aun interpretadas con liberalidad, no fueran simplemente observaciones adventicias de algunos mercantilistas aislados, como fue el caso de algunos de los autores previamente mencionados en este capítulo.

En segundo lugar, concediendo «sabiduría práctica» a los mercantilistas, sin embargo, uno se siente inclinado a preguntarse acerca de la naturaleza del desempleo en la España o en la Inglaterra de los siglos XVII y XVIII. ¿Respondería el desempleo, en una sociedad agraria no integrada y casi feudal, a los aumentos de la

demanda agregada de bienes, o sería el desempleo, en este contexto, de tipo estructural y tecnológico, como el de la zona de los Apalaches en la época moderna? Determinados movimientos de profundo significado social, como los que transformaron la sociedad feudal y descentralizada en el Estado moderno, por lo general necesitan de siglos para desarrollarse por completo. El paro friccional y estructural es de esperar en estas circunstancias. Las políticas orientadas a reducir el paro en los países subdesarrollados que se han basado sobre todo en los incrementos de la masa monetaria, muchas veces no han hecho más que producir inflación, por ejemplo. Todas estas razones debilitan la valoración keynesiana del mercantilismo, a pesar del hecho de que a primera vista los hechos parezcan adecuarse tan bien a su estructura teórica. Al argumentar que las políticas de los mercantilistas se dirigían a la mejora de la liquidez general, pisaba un terreno más sólido. En otros aspectos, la interpretación keynesiana parece excesivamente generosa.

El mercantilismo como un sistema de ideas: un resumen. Los principales defectos teóricos en la literatura mercantilista (teniendo en cuenta que siempre hay excepciones) fueron una incapacidad para percatarse de la naturaleza cíclica de las cuentas internacionales y de la relación entre la masa monetaria interior y los precios. En pocas palabras, los mercantilistas no lograron integrar el mecanismo flujo de metales-precios, de Locke y Hume (o teoría cuantitativa del dinero) en su análisis, lo cual es una ironía, a la vista de su cuidadosa recopilación de estadísticas del comercio y de los registros sistemáticos que llevaron.

En efecto, esta predilección por reunir y conservar estadísticas sobre las cantidades del mundo real puede constituir el legado más importante de los mercantilistas a la economía moderna. Las intuiciones analíticas del período mercantilista, tal como se produjeron, eran una consecuencia de su meticuloso empirismo. Los mercantilistas estaban entre los primeros autores económicos que se interesaron más por la experiencia de los hechos que por la especulación metafísica. Llevaron las cuestiones económicas a un primer plano y al hacer esto prepararon el terreno para los avances que tuvieron lugar en el siguiente período del pensamiento económico.

Entre tanto, el proceso económico en la economía mercantilista (especialmente en Inglaterra) estaba generando cambios institucionales que tomados en su conjunto suministran una explicación para el ascenso y la decadencia históricos del mercantilismo. Esta explicación presta poca atención a lo que *dijeron* los mercantilistas. En su lugar se concentra en lo que hicieron y por qué lo hicieron.

EL MERCANTILISMO COMO PROCESO ECONOMICO

Una visión del mercantilismo como política, o como proceso, trata de explicar por qué y cómo surgió el mercantilismo, cuándo lo hizo, y por qué dio paso, con el tiempo, a un sistema económico nítidamente diferente. Implícita en la aproximación doctrinal se encuentra la noción de que sólo los fines nacionalistas eran adecuados para las políticas mercantilistas. La visión como proceso examina las motivaciones económicas de los individuos o de las coaliciones dentro de una economía nacional. Se centra en las ganancias que obtienen los agentes económicos por utilizar al

Estado para conseguir beneficios. Tales beneficios, en el lenguaje de la economía moderna, se llaman rentas (es decir, rendimientos de monopolio). Así, el mercantilismo se presenta aquí como una forma de búsqueda de rentas. Esta visión como proceso es más rica que la visión doctrinal, por su capacidad para explicar el cambio histórico.

Algunos conceptos básicos de la teoría moderna de la regulación

Una breve ojeada a algunas ideas contemporáneas de la teoría de la regulación económica y de la política serán útiles al examinar la visión política del mercantilismo[1]. El término «buscadores de rentas», por ejemplo, es simplemente un concepto que supone un comportamiento egoísta de una o de todas las partes implicadas en la distribución de la renta. Cuando se aplica al análisis contemporáneo de la regulación económica, la idea es que, en *su propio interés*, los políticos (miembros del Parlamento, del Congreso, legisladores de los estados, concejales, etc.) *ofrecerán* privilegios de monopolio y regulaciones gubernamentales a los hombres de negocios, a los comerciantes o a cualquier grupo cuyo egoísmo lleve a la regulación de la *demanda*. Esta actividad egoísta no significa (necesariamente) que los políticos acepten pagos directos en efectivo, aunque veremos que estos últimos fueron mucho más comunes en el período mercantilista. El mundo moderno es mucho más sutil. Como que muchos políticos son miembros de empresas jurídicas, el mecenazgo por vía de anticipos de la compañía constituye una manera factible de aceptar «pagos laterales», como lo es la promesa de puestos mejor pagados cuando el político deje su cargo. El análisis moderno intenta explicar, en términos de costes y beneficios para los individuos implicados, la existencia o ausencia de privilegios de monopolio en algunas industrias y actividades.

La especificación formal de costes y beneficios no nos interesa aquí, pero un par de ejemplos, a modo de explicación, pueden facilitar la comprensión de cómo funciona la visión del proceso. Consideremos a los «representantes de la industria» o cabilderos (*lobbyists*), como demandantes potenciales de regulación. Su demanda de privilegios de monopolio del gobierno (por ejemplo, controles de entrada y subvenciones) estaría relacionada obviamente con el volumen del beneficio que podrían esperar de los privilegios. Por ejemplo, cualquier cosa que aumentase la incertidumbre sobre la extensión del privilegio de monopolio reduciría el valor del privilegio para la industria. Así, aceptan algunos costes que se le imponen a la empresa regulada (por ejemplo, impuestos e inspección periódica) como compensación por el privilegio.

Consideremos ahora la regulación desde el lado del oferente. Una perspectiva económica moderna nos dice que los políticos maximizarán su egoísmo (por ejemplo, la reelección y los pagos laterales) ofreciendo regulación a cambio de dinero y votos. Básicamente, el problema de estos grupos o individuos consiste en asumir los

[1] Los desarrollos corrientes de las teorías de la regulación y de la «elección pública» se discuten con mayor detalle en el cap. 24. Las referencias a esta literatura que son pertinentes para la presente discusión se encuentran en las Notas para lecturas complementarias, al final de este capítulo.

costes de la organización de una fuerza cabildera eficaz. Grandes grupos, como los de los detallistas, no pueden sufragar los elevados costes de la combinación para establecer un *lobby* eficaz, mientras que grupos pequeños pueden encontrarse en mejor situación para organizar actividades de este tipo. El volumen de regulación que los políticos tratarán de ofrecer depende de los costes y beneficios de hacerlo así, junto con los costes de coalición y organización necesarios para ofrecer de hecho la regulación. Ordinariamente, cuanto más grande sea el grupo requerido para la aprobación de una legislación de interés especial, mayores serán los costes de la coalición.

Así, la regulación puede considerarse como un «bien» que se ofrece y demanda como los demás bienes. Una disminución del beneficio neto de los que esperan ganar con la regulación, *ceteris paribus*, lleva a una reducción en la cantidad de regulación demandada. Asimismo, un aumento de los costes de la oferta de regulación —como cuando la capacidad de la oferta de regulación se transfiere de un solo individuo (un monarca o dictador) a un grupo de individuos (un Parlamento o Consejo municipal)— significa que esperamos que la oferta de regulación disminuya y que la cantidad de regulación de equilibrio sea menor. En la época mercantilista, el incentivo de los comerciantes para conseguir regulación venía dado por las perspectivas de obtener un privilegio de monopolio, es decir, la protección del Estado. En este aspecto, la lógica económica del mercantilismo es la misma que subyace en gran parte de la actividad político-económica actual. Algunos grupos (por ejemplo, los artesanos de entonces o las empresas de transporte de ahora) poseen ventajas de organización intrínsecas al cabildear para obtener del Estado una protección vía regulación, frente a la competencia (por ejemplo, la Ley del Trabajo de entonces o la Comisión Interestatal de Comercio de ahora), en relación con otros grupos, tales como los de los consumidores en general. Entonces, lo normal es que las ganancias de los grupos de intereses que tienen éxito sean transferencias de riqueza de los consumidores de productos regulados.

El término «cártel» se usa también con frecuencia en la teoría de la regulación y en su aplicación al mercantilismo. Un cártel —el más familiar sería el cártel de la OPEP— es simplemente una combinación formal de empresas que actúan como si se tratara de un solo monopolista, en ciertas condiciones de control centralizado. Los precios y/o las cuotas de producción se asignan ordinariamente a los miembros del cártel, y su comportamiento, de algún modo, es controlado y fiscalizado. Las condiciones de entrada también son restrictivas. Los cárteles pueden organizarse privada o públicamente. Existe un fuerte incentivo para incumplir los acuerdos sobre precio o producción cuando no hay ninguna sanción legal del acuerdo, porque cualquiera de las empresas tiene mucho que ganar si reduce su precio o vende fuera del mercado que tiene asignado. La mayoría de los cárteles organizados privadamente son, por tanto, inestables; tienden a deshacerse con el tiempo. Por lo tanto, la obtención de regulación es un medio común (y barato) para que una industria se organice en forma de cártel, dado que la regulación contribuye al fortalecimiento continuo de las reglas. Por medio de la regulación, respaldada por sanciones legales contra los «tramposos», el gobierno puede intentar controlar aspectos como los de entrada, precios o beneficios.

Así pues, tanto en el antiguo como en el nuevo mercantilismo, la regulación

económica puede considerarse como el resultado de un proceso competitivo por el que los grupos de intereses buscan la protección del Estado contra la competencia. En el escenario mercantilista, los grupos de intereses relevantes fueron, en parte, grupos de administradores locales, comerciantes y trabajadores de las ciudades, y, en parte, intereses de monopolio comprometidos en la producción y en el comercio nacionales e internacionales.

La regulación interna en el mercantilismo inglés

La regulación económica a los niveles local, nacional e internacional tomó básicamente la misma forma en el mercantilismo inglés que en las sociedades contemporáneas. Las empresas eran autorizadas y la competencia entre los oferentes era, por lo mismo, restringida. Sin embargo, es importante comprender ciertas diferencias relevantes entre el manejo de las instituciones *locales* y la regulación y el monopolio *nacionales*, que exhiben cierto contraste entre ellas. La regulación local de los oficios, precios y tasas de salario en los tiempos mercantilistas procedía del sistema de los gremios medievales. El fortalecimiento de estas regulaciones gremiales, durante el período Tudor, antes de Isabel I, fue responsabilidad de la burocracia gremial en combinación con la maquinaria administrativa de la ciudad o del condado. La reina Isabel intentó codificar y ampliar estas detalladas regulaciones en la Ley del Trabajo. Esta ley trazó la puesta en vigor específica de los derechos de los jueces de paz locales (JP), concejales y administradores locales. Los JP y otros ejecutores administrativos de regulaciones locales no cobraban o cobraban muy poco por sus servicios, circunstancia que condujo a alineaciones locales de intereses económicos. Estos intereses, en último término, hicieron ineficaz la provisión local de derechos de monopolio.

Por otra parte, a nivel nacional, la regulación industrial se creaba de tres maneras: 1) por leyes del Parlamento, 2) por proclamas reales y patentes de privilegio, y 3) por decretos del Consejo Privado de la «corte» del rey. Hay que advertir que tanto los comerciantes como los monarcas estaban atentos a las posibilidades de buscar rentas. El engranaje de los intereses privados del monarca y del monopolista estaba firmemente arraigado en la práctica inglesa desde el siglo XIV e incluso antes. La naturaleza de esta alianza fue patente en el debate sobre el tema del monopolio en la Cámara de los Comunes, en 1601:

> Primero, consideremos la palabra monopolio, que se compone de *Monos*, que es *Unus*, y de *Polis*, que es *Civitas*. De manera que el significado de la palabra es éste: limitación de cualquier cosa pública, en una ciudad o mancomunidad, a un uso privado. Y a quien la usa se le llama monopolista: *quasi, cujus privatum lucrum esturbis et orbis Commune Malun*. Y nosotros podemos calificar a este hombre como el Torbellino de los Beneficios del Príncipe (Tawney y Power, *Tudor Economic Documents*, II, p. 270).

Estas reveladoras definiciones del monopolio y del monopolista nos recuerdan que los motivos de los actores económicos son generalmente reconocibles y no han cambiado a lo largo de los siglos. Pero sería un error llevar demasiado lejos la analogía. Aunque la naturaleza básica del mercantilismo, entonces y ahora, es la

misma, existen diferencias importantes en los dos entornos de búsqueda de rentas. La diferencia más importante, a los efectos de la discusión que aquí nos interesa, se refiere al lado de la oferta del mercado de legislación reguladora.

El mercantilismo nacional era ofrecido por una monarquía, y una monarquía representa un entorno con unos costes especialmente bajos para la búsqueda de rentas, sobre todo si se le compara con un escenario democrático moderno, donde el poder de ofrecer legislación reguladora se encuentra repartido entre diversas instancias de poder gubernamentales. La consolidación del poder nacional bajo las monarquías mercantilistas proporciona una explicación lógica de la difusión de la búsqueda de rentas y de la regulación económica durante este período de la historia inglesa. En el curso de nuestra discusión veremos cómo el crecimiento y, en última instancia, la toma del poder para ofrecer legislación reguladora por el Parlamento, alteró dramáticamente los costes y beneficios de los compradores y vendedores de los derechos de monopolio de tal manera que llevó a la decadencia de la regulación mercantilista. Pero antes tenemos que considerar el modelo y el destino de la regulación local.

La puesta en vigor de la regulación económica local

El marco legal para la puesta en vigor de la regulación económica mercantilista al nivel local fue establecido por la Ley del Trabajo isabelina. Esta ley constituía un intento de codificación de reglas más antiguas, para la regulación de la industria, el trabajo y el bienestar, siendo una diferencia importante que estas regulaciones tenían que tener un alcance *nacional* más que *local*. Algunos autores han destacado el enorme aumento de los salarios que tuvo lugar después de la Peste Negra como la causa que impulsó a la regulación nacional. La razón económica inmediata fue, con mucha mayor probabilidad, la incapacidad de las ciudades para restringir el incumplimiento de los acuerdos locales de cártel. Las ciudades intentaron comprar un sistema nacional uniforme de regulación al rey, y estos derechos de monopolio locales tenían que protegerse contra la usurpación, especialmente por parte de los «extranjeros». Hubo muchos intentos, por parte de comerciantes y administradores de las ciudades, para regular la actividad económica y evitar a los «intrusos» en los privilegios locales. Estos sentimientos se expresan en numerosos documentos de la época Tudor. La ciudad de Londres, especialmente, quería limitar la entrada de tecnología forastera o extranjera que impedía los beneficios de la ciudad. La solución que se ofreció con más frecuencia fue la de desterrar al campo a los forasteros o a aquellos trabajadores que no poseyesen las cualificaciones «legales» para diversos oficios.

El sistema nacional uniforme de monopolios locales tenía que hacerse cumplir por los JP. Como observó Eli Heckscher, «los jueces de paz actuaban como órganos del sistema uniforme de legislación industrial» (*La época mercantilista*, p. 229) y algunos aspectos de este sistema de puesta en vigor tienen importancia para nuestra interpretación. Una característica importante del sistema era que los JP no cobraban. Heckscher argumenta que la ausencia de remuneración a los JP llevó a una «incompetencia» e «indolencia» por su parte con respecto a su tarea de hacer cumplir la ley. Pero es más probable que la escasez o la ausencia de paga constituye-

se un escenario perfecto para las fechorías y llevasen a que el cumplimiento de su misión se ajustase a un modelo egoísta; se ha sugerido que se dedicaron a actividades secretas y a la puesta en vigor de cárteles selectivos de industrias en las que los JP tenían intereses. La evidencia sugiere que las regulaciones se hacían cumplir de tal manera que el valor neto de las tenencias de los JP en las empresas reguladas aumentó. Este hecho podía venir acompañado, generalmente, de un tratamiento preferencial —a la empresa en la que un JP tenía un interés se le podía permitir que incumpliese las normas del cártel, mientras que otras empresas no podían hacerlo— o de la existencia de sobornos para influir en otras personas con funciones similares a las de los JP. El Consejo de la Reina decretó que los propios JP fuesen supervisados por una especie de policías, los cuales tenían menos autoridad civil que los JP y terminaban por ser también sobornados a su vez. En la época de Jacobo I era de conocimiento general que a los JP se les podía «comprar» con facilidad. En 1620 se prestó el siguiente testimonio ante el Parlamento, por un Comité de Agravios:

> Hay algunas patentes que en sí mismas son buenas y legítimas, pero existe abuso por parte de sus poseedores en la explotación de las mismas, por lo que no corresponden a la confianza depositada en ellos por Su Majestad; y de tal clase es la Patente de Hosterías, pero los que disfrutan de la misma abusan, instalando hosterías en bosques y en las cercanías de las aldeas, sólo para esconder a pícaros y ladrones; y los jueces de paz del condado, que son quienes mejor saben dónde es conveniente que estén las hosterías, y quién merece tener licencia para ellas, han dejado de ocuparse de las cervecerías; *pero de ningún modo lo rehúsan ahora, porque harán una buena composición* (Corbbett, *Parliamentary History*, vol. 1, pp. 1192-1193).

La referencia a «una buena composición» significa que los JP estaban siempre dispuestos a otorgar una licencia de hostelero, siempre que ellos recibieran un favor o pago a cambio.

En cualquier época es difícil encontrar registros minuciosos de las transacciones ilegales, porque no existe ningún incentivo para realizarlos, pero en el caso del mercantilismo el testimonio de los observadores contemporáneos parece corroborar la opinión de que los que tenían que velar por el cumplimiento de las regulaciones mercantilistas internas eran parte interesada. Así, la afirmación de que éstos eran indiferentes y descuidados porque no tenían paga parece ingenua vista retrospectivamente. La teoría económica moderna nos lleva a *esperar* una fechoría como respuesta predecible a una paga baja en las ocupaciones en las que domina un elemento de «confianza»[2]. Esto es así porque el coste de oportunidad para el malhechor en caso de que sea sorprendido (y despedido) es bajo. Desde este punto de vista egoísta, el comportamiento de los JP durante la era mercantilista fue completamente eficiente y predecible, dadas las restricciones impuestas por la Ley del Trabajo.

Regulación local y movilidad de los recursos. Otra dificultad para el cumplimiento del sistema isabelino de regulación local es que era posible que los regulados escapasen a la jurisdicción de la ley marchándose de las ciudades. A pesar de los

[2] Por ejemplo, véase Gary Becker y G. J. Stigler, «Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers», *Journal of Legal Studies*, vol. 3 (enero 1974), pp. 1-18.

intentos de limitar la movilidad, existe evidencia de que las reglas eran descaradamente descuidadas. El movimiento de los artesanos hacia el campo fue, de hecho, responsabilizado de la decadencia, el empobrecimiento y la ruina de las ciudades (Tawney y Power, *Tudor Economic Documents*, I, pp. 353-365). Por su parte, los JP «pusieron en vigor» una vez más la ley de un modo muy diferente a las intenciones de la corona.

En efecto, los compradores y vendedores podían emigrar a un sector no regulado en los suburbios y en el campo, y la existencia de este sector no regulado creó poderosos incentivos para destruir los acuerdos locales de cártel en las ciudades. A este respecto, sin embargo, la regulación interna era diferente en Francia. Según Heckscher, «La [diferencia] más importante de todas, indudablemente, era el gran número de excepciones a que dejaba margen, en Inglaterra, la aplicación de las leyes. En cambio, las leyes francesas no querían dejar, en principio, nada sin reglamentar, si se prescinde de unas cuantas excepciones puramente fortuitas referentes a algunos puntos concretos» (*La época mercantilista*, pp. 249-250). No parece que el campo inglés fuera «dejado libre» a través de un acción política deliberada y consciente. En lugar de ello, los recursos económicos respondieron simplemente a los incentivos producidos por el modelo de puesta en vigor de la regulación local perseguido por los JP. El movimiento hacia fuera de las ciudades era simplemente la manera que tenían algunos artesanos y comerciantes de reducir sus costes de funcionamiento.

La emigración para escapar de las regulaciones de los cárteles locales no debió suponer una gran distancia. Los suburbios de las ciudades estaban llenos de artesanos que no podían ingresar en los gremios urbanos o que querían escapar de su control. Diversos esfuerzos para controlar a estos «tramposos» se mostraron vanos, a causa de la naturaleza de la industria desarrollada, que estaba relacionada con un mercado ampliamente disperso. Adam Smith ilustró muy bien este punto: «Si se quiere disponer de un trabajo aceptablemente realizado hay que buscarlo en los suburbios, donde los trabajadores, al no disfrutar de ningún privilegio exclusivo, no dependen de nadie más que de su propio carácter, y después se debe introducir de contrabando en la ciudad así que se pueda» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 313, ed. inglesa cit.). El fraude a los cárteles locales se convirtió de esta manera en el orden económico de la época, y la falta de éxito del Estado al tratar estos problemas es un testimonio suficiente de la naturaleza ineficiente de la organización isabelina de los cárteles.

A veces la corona volvía a atacar por medio de la creación de acuerdos institucionales que aumentasen la eficiencia de la vigencia de las reglamentaciones. Por ejemplo, la reina Isabel introdujo la práctica de conceder a sus cortesanos favoritos el derecho de recaudar multas por violaciones del código regulador. Con el tiempo, estos derechos fueron vendidos al mejor postor, guardando para sí, el postor que los conseguía, todo lo que pudiera recaudar. Sin embargo, como que la recaudación de las multas de algunas infracciones (por ejemplo, de patentes) era más lucrativa que otras, la vigencia de las reglamentaciones fue desigual y persistió un sector no regulado de la economía que era bastante grande.

Al final, la Ley del Trabajo incorporó los medios para su propia destrucción. El comportamiento de los JP que no cobraban y la capacidad de las empresas para escapar a la regulación fueron los dos factores más importantes que contribuyeron a

deshacer, a largo plazo, la regulación mercantilista *local*. Volvamos ahora a la consideración del importante papel jugado por la judicatura mercantilista en la desaparición gradual de la regulación económica *nacional*.

La judicatura mercantilista y la crisis de los monopolios nacionales

En un sistema de regulaciones nacionales, la única manera de escapar a la jurisdicción legal es abandonar el país, lo que es más difícil y costoso que marcharse de la ciudad al suburbio. Así, la ausencia de una alternativa no regulada viable hizo que los acuerdos de cártel fuesen más estables que los descritos en la sección anterior. Por lo tanto, la eliminación de los monopolios nacionales debe explicarse a través de las restricciones cambiantes sobre la actividad económica en la Inglaterra mercantilista.

El *Common Law* y los tribunales ingleses. El desarrollo de la judicatura en Inglaterra fue un proceso largo y complicado. Básicamente, durante el período transcurrido entre la invasión normanda y la época mercantil se desarrollaron tres tribunales de *common law*: el Tribunal de la Corte Real, el Tribunal de Apelaciones y el Tribunal del Exchequer. Las cuestiones que se ventilaban ante estos tribunales eran de naturaleza esencialmente civil, y todos ellos estuvieron inicialmente bajo el control directo de la corona (el rey incluso tomaba decisiones en el período primitivo). Durante el siglo XIII y hasta el siglo XV, los tribunales se fueron independizando progresivamente de la corona, aunque el rey conservó la potestad de nombrar y destituir a los jueces.

Hasta la época de los Tudor, las jurisdicciones entre los tres tribunales no estuvieron bien definidas y el pago de los jueces dependía en parte de la recaudación de los honorarios de los tribunales. Esto llevó a un gran volumen de competencia jurisdiccional entre ellos. Además, la separación funcional de los departamentos del gobierno, hacia finales del siglo XIV, intensificó la división de intereses entre el Consejo Real, el Tribunal de la Corte Real y el Parlamento. El Consejo se convirtió en un ente identificado y aliado con la rama ejecutiva del gobierno (monarca), el Tribunal Real lo hizo con la judicatura y el Parlamento pasó a ser un cuerpo legislativo, pero con algunos vestigios judiciales (la Cámara de los Lores sigue siendo el tribunal de última instancia en Inglaterra). La separación de las funciones gubernamentales acarreó una alineación de intereses entre los tribunales de *common law* y el Parlamento. Estos tribunales reconocían al Parlamento como el cuerpo cuyo consentimiento era necesario para que las leyes pudiesen ser aplicadas por los tribunales. Los abogados expertos en *common law* en el Parlamento (que eran muchos) comenzaron a creer que los errores de la judicatura debían corregirse en el Parlamento y no en el Consejo Real.

Esta alianza entre los tribunales de *common law* y el Parlamento comenzó siglos antes del período mercantilista, en cuya época los tribunales habían cartelizado y establecido firmes jurisdicciones y burocracias. Igualmente significativo es el hecho de que esta identidad de intereses entre los tribunales y el Parlamento se intensificó

en 1550, debido principalmente a un sistema legal competitivo en forma de tribunales *reales*, que estaban plenamente desarrollados en la época de Isabel I.

El sistema judicial competitivo surgió de una tradición de derecho romano (*curia regis*) que consideraba los poderes de la corona como algo que estaba fuera de las jurisdicciones legales normales: por tanto, fuera de los tribunales de *common law*. Estos otros tribunales se fundamentaron en departamentos del Consejo Real, en su tribunal subordinado (el Tribunal de la Cámara Estrellada) y en otros sectores de la rama ejecutiva del gobierno, por ejemplo, el Tribunal de la Chancillería. Cuando éste y el Tribunal de la Cámara Estrellada extendieron sus jurisdicciones hasta las de los tribunales de *common law*, se encontraron con una dura resistencia por parte del «cártel». Uno de los tribunales de la Chancillería «sucumbió bajo el ataque persistente de los abogados de *common law*» (Maitland, *Selected Historical Essays*, p. 115), y la confrontación sirvió para cimentar la alianza entre los tribunales de *common law* y el Parlamento. A medida que se fue desarrollando el poder de éste en relación con el de la corona, tuvo necesidad de un respaldo para sus acciones legales, respaldo que los tribunales de *common law* estaban impacientes por brindar. Por otra parte, además de estar integrados por individuos con una preparación y unos intereses semejantes, los tribunales de *common law* fueron atraídos a los intereses del Parlamento, simplemente porque lo consideraban como otro tribunal de *common law* (la Cámara de los Comunes podía anular cualquier decisión tomada por un tribunal de *common law*). Además, el Parlamento podía establecer líneas de demarcación jurisdiccionales y legislar sobre otros aspectos de los tribunales, pero dependía de éstos en cuanto a la permanencia y seguridad de sus leyes. Las regulaciones mercantilistas nacionales deben considerarse teniendo en cuenta esta panorama judicial de fondo.

Efectos de la competencia judicial sobre la durabilidad de los derechos de monopolio

La competencia entre los tribunales reales y los de *common law* creó una considerable incertidumbre sobre la durabilidad de un derecho de monopolio otorgado por la autoridad gubernamental. Bajo los sistema de tribunales en competencia, un derecho de monopolio válido ante un tribunal podía considerarse como no válido ante otro. Por lo tanto, la seguridad del privilegio de monopolio dependía de la suerte cambiante de cada sistema de tribunales. Para que tengan valor para un determinado interés, sin embargo, los derechos de monopolio tiene que ser ciertos y duraderos. En consecuencia, una vez que la competencia judicial se convirtió en una práctica común en Inglaterra, los intentos subsiguientes de la corona para establecer privilegios de monopolio tuvieron cada vez un menor éxito.

Ejemplo 1. Por razones de defensa nacional, la reina Isabel reclamó, en la década de 1580, el derecho real de producir salitre y pólvora, y concedió un derecho de monopolio para su fabricación a George y John Evlyn. A raíz de ello, la familia Evlyn disfrutó de lucrativos beneficios derivados de las rentas compartidas con la corona durante casi cincuenta años, pero la persistente labor en contra de otros comerciantes y de los tribunales de *common law* acabó con el privilegio de mono-

polio. A consecuencia de esto, la fabricación de salitre y pólvora se convirtió en objeto de competencia abierta.

Ejemplo 2. La reina Isabel también intentó imitar el afortunado y lucrativo impuesto del rey francés sobre la sal, pero no tuvo el mismo éxito. Cinco años después de instaurar una patente de monopolio de la sal, quienes la disfrutaban abandonaron su inversión, dejando enormes recipientes de sal oxidándose en la costa inglesa. Los capitalistas privados sin ningún tipo de privilegios exclusivos entraron después en la industria y produjeron y vendieron con beneficios la sal durante las tres décadas siguientes, a pesar de los repetidos intentos de la corona para restablecer los derechos de monopolio (lo cual fue, casi literalmente, como frotar sal en las heridas de la monarquía).

Ejemplo 3. En 1588 se le otorgó un monopolio del papel a John Spilman, que decía tener un nuevo proceso para fabricar papel blanco. Ordinariamente, las patentes concedidas para proteger un nuevo invento o proceso no tropezaban con la oposición del Parlamento o de los tribunales de *common law*, pero a veces la patente se extendía hasta capacitar a sus poseedores para «tragar» los productos muy relacionados. Spilman hizo una cosa semejante en 1597, cuando le fue concedido un monopolio sobre *todas* las clases de papel. Sin embargo, el monopolio no consiguió consolidar su vigencia y en el plazo de seis años Spilman tuvo que contentarse con «la cuota de un mercado del papel en expansión que la eficiencia de su maquinaria, la habilidad de sus obreros y la situación de sus fábricas le permitieran» (Nef, *Industry and Government*, p. 106). Las desafortunadas experiencias de la reina Isabel con los privilegios y las actividades de búsqueda de rentas terminaron en 1603, cuando, ante la oportunidad de conceder un monopolio de naipes, declaró personalmente que tales patentes eran contrarias al *common law*. Sin embargo, sus sucesores realizaron otros intentos.

Ejemplo 4. En el interregno entre Isabel y Carlos I (1603-1625), la Cámara de los Comunes y los tribunales de *common law* consolidaron su poder y consiguieron bloquear el establecimiento de monopolios nacionales que tuvieran vigencia y que interfiriesen en sus intereses o en los beneficios de los comerciantes alineados con ellos. Esta oposición al supuesto derecho de la corona para ofrecer regulación alcanzó su cenit en 1624, cuando la celebrada Ley de Monopolios despojó legalmente al rey de los medios para introducir monopolios en la industria.

En 1625, Carlos I subió al trono británico y no tardó en intentar hacer valer de nuevo el derecho real a otorgar monopolios mediante patentes de privilegio o por orden de su Consejo Privado. Junto con su poderoso y persuasivo ministro, Sir Francis Bacon, encontró una rendija en la ley de 1624, e intentó hacer tratos con grandes productores en muchas industrias, particularmente en alumbre y jabón. Entre 1629 y 1640, la patente del alumbre produjo 126.000 libras y la del jabón una cantidad adicional de 122.000 libras. El proceder descarado del rey Carlos le llevó en último término a una confrontación radical con el Parlamento y los constitucionalistas, batalla que al final perdió, junto con su cabeza, en 1649.

Estos ejemplos demuestran que de acuerdo con el análisis político, o de proceso,

del mercantilismo, los rendimientos de la búsqueda de monopolios nacionales concedidos por el Estado cayeron drásticamente en el siglo XVI y principios del siglo XVII, a medida que se intensificaba el conflicto entre el Parlamento y la corona. Esto no quiere decir que el conflicto estuviese motivado necesariamente por la política de monopolios, sino más bien que el conflicto, aunque motivado, tenía importantes efectos laterales en la economía de búsqueda de rentas de la Inglaterra de la época. Ciertamente, el «interés público» puede haber jugado un papel en las decisiones clásicas de los tribunales británicos de *common law*, para transferir la concesión de monopolios al Parlamento. Pero los hechos institucionales de la alianza entre los tribunales de *common law* y el Parlamento, que tenía una antigüedad de siglos, más el control del Parlamento sobre las disputas jurisdiccionales entre los dos sistemas de tribunales, sugieren una motivación económica muy poderosa y egoísta. Sin embargo, se mantiene una pregunta importante: ¿Por qué no pudo el Parlamento efectuar una reinstitución sostenida de las políticas mercantilistas cuando se convirtió en el único oferente de legislación reguladora?

La decadencia del mercantilismo y el ascenso del Parlamento

El punto central del conflicto entre el Parlamento y la corona en la lucha por ofrecer derechos de monopolio se produjo en el área de las patentes. El interés del Parlamento radicaba en la limitación del poder ilimitado de la corona para conceder privilegios de monopolio. La lucha no se planteaba entre librecambio y concesiones gubernamentales de monopolio, sino más bien sobre quién tendría el poder de ofrecer regulaciones económicas.

Esto se vio muy claramente en 1624, cuando la Cámara de los Comunes pidió al rey Jacobo I que dejase de conceder patentes de privilegio. La controversia provocada por la petición se refería a un faro de la costa inglesa, conocido como Wintertonness Lights. El Parlamento y el rey entraron en conflicto abierto sobre el asunto. El Parlamento había concedido originalmente una patente al *master* de Trinity House para construir y mantener el faro. De acuerdo con esta patente original, él debía cargar seis peniques por cada 20 *chaldron* (1 *chaldron* = 32 *bushels*) de carbón que transportasen los barcos que pasaran por allí. Entre tanto, Sir John Meldrum solicitó, con éxito, al rey Jacobo una patente para el faro. Sir John procedió a cargar una tasa por el carbón que era casi siete veces mayor que la permitida por el *master* de Trinity House. El Parlamento se indignó. Su petición dice:

> ... el susodicho Sir John a tenor de la dicha patente de privilegio, por cada 20 *chaldron* de carbón ha tomado 3 chelines y 4 peniques, y los barcos no podrán soportarlo para poder hacer sus entradas... antes de que paguen los excesivos derechos que se ha dicho... para daño y pérdida intolerable de sus súbditos, él había tomado después la tasa de 3 chelines y 4 peniques de diversos marineros, que no navegaban por aquella ruta, ni en su curso podían tener ningún beneficio del dicho faro. Nuestra humilde petición es que Su Majestad se digne declarar nulas e inválidas las dichas patentes de privilegio y ordenar que no se ejecuten más (Corbbett, *Parliamentary History*, p. 1492).

En éste y en otros numerosos casos el Parlamento invocó el «bienestar público» como el elemento de racionalidad para arrebatar el control económico a la corona.

Sin embargo, es coherente con los incentivos económicos que sus intenciones fueran simplemente adquirir para sí el derecho de ofrecer regulación.

En último término, el Parlamento venció a la corona y se convirtió en el único oferente de legislación en Inglaterra, pero, irónicamente, no fue capaz de explotar con éxito y coherencia su nuevo poder de ofrecer regulación. Esta incapacidad puede atribuirse a los elevados costes de la toma de decisiones por parte de muchos individuos. Invariablemente, a cada individuo le resultan más costosas las decisiones que dependen de muchas instancias que las que dependen de una sola, como el monarca. En aquel tiempo, Inglaterra carecía de una burocracia administrativa capaz de administrar y asegurar la vigencia de la regulación económica. Incapaz de delegar autoridad de este modo, al Parlamento le resultó costoso legislar e incluso más costoso velar por la vigencia de las regulaciones económicas. Constituye un giro perverso de la historia que después de luchar mucho durante mucho tiempo con la corona por el derecho de gestionar un sistema nacional de regulación económica, el Parlamento descubriese que los costes de mantener el sistema fueran mucho mayores que los beneficios. En este tema el mercantilismo terminó por no saber qué decir y a continuación se produjo una significativa desregulación de la economía británica.

Algunos historiadores han exagerado la naturaleza «dual» del pensamiento mercantilista, particularmente hacia el final de la época mercantilista. Muchos mercantilistas tardíos abominaron de los controles interiores, mientras defendían simultáneamente las medidas proteccionistas en el comercio exterior. Esta aparente contradicción es menos paradójica si se considera el mercantilismo como una forma de actividad buscadora de rentas. Un incidente particular, aunque pequeño en sí mismo, revela que la búsqueda egoísta de rentas no estuvo nunca lejos de la superficie cuando se formaron las políticas mercantilistas, a pesar del hecho de que los motivos nacionalistas se utilizan para explicar las políticas macroeconómicas proteccionistas. El episodio en cuestión se refiere a Carlos I y a su batalla con el Parlamento sobre los derechos aduaneros. El rey Carlos reclamó un «antiguo derecho» de aduanas, pero el Parlamento al final recortó el poder exclusivo de establecer estos derechos, en 1641. Mientras disolvía el Parlamento, el rey reafirmó su reclamación de la autoridad absoluta para imponer tributos. Sin embargo, los comerciantes importadores se negaron, en su propio interés, a pagar aduanas al rey, acatando en su lugar el decreto del Parlamento que rechazaba el pago de cualesquiera derechos que no estuviesen autorizados por él. El rey se desquitó embargando los bienes de los comerciantes, a lo que algunos de ellos se resistieron y fueron conducidos ante el Consejo Privado. El comerciante Richard Chambers declaró descaradamente que «en ninguna parte del mundo están los comerciantes tan atornillados como en Inglaterra. En Turquía se sienten más estimulados». (Taylor, *Origin and Growth of the English Constitution*, p. 274).

LA TRANSICION AL LIBERALISMO

Los principales puntos de inflexión históricos en el pasado lejano son siempre difíciles de concretar. Tal es el caso de la transición de una economía fuertemente

regulada a otra de relativo librecambio. En la práctica, nunca ha existido una economía de *laissez faire* pura, pero se pueden detectar cambios estructurales significativos en la economía británica entre los siglos XVII y XIX. Hasta cierto punto, las visiones doctrinal y política del mercantilismo ofrecen diferentes razones de esta transición.

La transición doctrinal: Mandeville

Desde un punto de vista doctrinal, el mercantilismo se descompuso porque perdió respetabilidad intelectual. En el siglo anterior a 1776, la crítica liberal del mercantilismo alcanzó una cota muy alta. Uno de los proponentes más eficaces del nuevo liberalismo durante este período fue Bernard de Mandeville.

Mandeville, que ya se ha mencionado como patrocinador de la doctrina mercantilista de la utilidad de la pobreza, fue también uno de los más vigorosos proponentes del liberalismo económico. En 1705 publicó un poema alegórico titulado *El panal rumoroso o la redención de los bribones*, en el que argumentaba que los vicios individuales (egoísmo) hacen la prosperidad pública (maximizan el bienestar de la sociedad), uno de los temas centrales de la *La Riqueza de las Naciones* de Smith. Más tarde se reimprimió el poema, ampliándolo en *La fábula de las abejas*, publicada en dos partes (la primera en 1714 y la segunda en 1729). El libro causó sensación.

Mandeville se centraba en una teoría de la naturaleza humana que rechazaba una visión racionalista y metafísica del conocimiento. En su lugar, abrazaba una teoría empírica, sosteniendo que las impresiones de los sentidos constituyen todo lo que podemos saber acerca del mundo. El razonamiento tiene que venir de los hechos, no de cualesquiera consideraciones racionalistas o apriorísticas. La importancia de su adhesión a una visión empírica de la naturaleza humana radica en que es uno de los principios fundamentales de la revolución liberal. Dado que las sensaciones son la fuente del conocimiento y dado que cada individuo recibe unos estímulos externos diferentes, los primeros empíricos argumentaron que la organización social óptima sería la que permitiese un máximo de libertad individual[3].

Así, Mandeville rechazaba los criterios absolutos como fundamento de los sistemas sociales o del comportamiento individual. Lo correcto y lo equivocado eran relativos, y él observaba que «las cosas como el bien y el mal dependían de algo más, según el contexto y la situación en que se encontraban» (*Fábula*, p. 367 ed. inglesa cit.). Aunque el empirismo y el relativismo moral de Mandeville fueron atacados rotundamente durante su vida, su posición fue ganando gradualmente aceptación, popularizando la opinión (todavía corriente) de que los problemas normativos no puede ser tratados por la ciencia.

Además, la creencia de Mandeville que el hombre está «lleno de vicio» (o que es egoísta) pero promueve la prosperidad pública era una clara anticipación del pensamiento liberal. Los humanos son básicamente criaturas egoístas porque «no proporcionan ningún placer a los demás que no quede compensado por su egoísmo, y

[3] Aunque no lo hace con tanta coherencia, Mandeville sugiere en varios lugares de su *Fábula* que la fuerza motivadora central del hombre es el placer. Por ello algunos pueden considerarle como un anticipador del pensamiento utilitarista (véase cap. 6).

como que, en último término, no se centran más que en sí mismos, dejémosles que vayan y vuelvan cuando quieran» (*Fábula*, p. 342 ed. inglesa cit.). Como destacó este autor, «el orgullo y la vanidad han construido más hospitales que todas las virtudes juntas» (*Fábula*, p. 261 ed. inglesa cit.).

Aunque Mandeville no puede considerarse como un exponente coherente del liberalismo, no obstante presentó una clara discusión de los apuntalamientos filosóficos de este movimiento. Sin embargo, no aplicó su sistema de egoísmo a los problemas reales del comercio, como hicieron autores como Richard Cantillon (véase el capítulo 4). Con todo, se mantiene como un precursor importante del liberalismo económico.

La transición institucional

Al margen de la interpretación del mercantilismo que se adopte, la destrucción de riqueza fue una característica importante del sistema. La interpretación convencional destaca el esfuerzo equivocado para acumular oro y metálico, mientras que la visión como proceso subraya cómo se desperdició la riqueza social a través de la creación de monopolios y de búsqueda de rentas, a nivel local y a nivel nacional. Según la visión doctrinal, el mercantilismo decayó a medida que sus «errores» iban siendo descubiertos, con lentitud, pero con seguridad. La visión política subraya las consecuencias involuntarias de la actividad de búsqueda de rentas; es decir, los cambios institucionales que produjo y que gradualmente hicieron que la búsqueda de rentas y la regulación interna por parte del gobierno central fuesen menos factibles. El liberalismo y el librecambio se convirtieron, en consecuencia, en alternativas viables en cualquiera de las interpretaciones.

El *laissez faire* puro no existió nunca en Inglaterra (ni en ninguna parte), ni siquiera después del predominio de la capacidad del Parlamento para ofrecer regulación. Las clases terratenientes conservaron el control del Parlamento, y continuaron aprobando la legislación favorable a dichas clases. Pero la desregulación de la economía británica en este época fue significativa, y así se ha reconocido por parte de los historiadores del período, aunque la hayan caracterizado como una disolución, de grado o por fuerza, del viejo orden. Si la desregulación se produjo con el tiempo porque se impusieron unas ideas mejores o si fue porque aumentaron los costes de oferta de regulación por parte del Parlamento, hay que destacar que los siglos XVII y XVIII fueron períodos de rápido avance tecnológico y que esta innovación de ritmo rápido en un entorno razonablemente competitivo reduciría la demanda de cárteles legales. Esta característica puede haber jugado también un papel importante en la decadencia de la regulación en la Inglaterra del siglo XVII.

CONCLUSION

El análisis del mercantilismo presentado en este capítulo se ha centrado en la economía británica. Las fuerzas intelectuales e institucionales interactuaron para producir la «revolución» liberal en Inglaterra y, por su exportación en el siglo XVIII, también en América. Sin embargo, incluso en la época de mayor peso de su activi-

dad reguladora, la economía británica era un pálido reflejo de su equivalente europea, la economía francesa administrada por Colbert, el ministro de Hacienda de Luis XIV.

El mercantilismo francés se denomina a menudo «colbertismo», llevando así el sello personal del hombre que conformó su política. Lo que distinguía al mercantilismo francés era su alto grado de centralización y su sistema, muy eficiente, de fiscalización, factores que nunca se dieron en tan gran medida en Inglaterra. La reacción liberal frente al mercantilismo francés alcanzó su cenit en los escritos de los fisiócratas, grupo de economistas franceses que se discuten en el próximo capítulo.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Hasta hace poco, la costumbre en la literatura económica ha sido la de tratar el mercantilismo como un conjunto de ideas más que como un conjunto de instituciones producidas por intereses individuales o de grupo. Dentro de esta visión doctrinal ha habido dos tradiciones distintas, según que su planteamiento fuese «absolutista» o «relativista». Los absolutistas tienden a ver la historia de la economía como una progresión más o menos regular desde el error a la verdad, mientras que los relativistas consideran que las doctrinas del pasado se justifican dentro del contexto de su época. Los absolutistas subrayan la presencia de errores graves en la lógica mercantilista, errores expuestos por David Hume y los economistas clásicos. El primer ejemplo de un razonamiento defectuoso de esta índole fue el fracaso de los autores mercantilistas en reconocer los efectos autorreguladores que el «mecanismo del flujo de los metales» imponía a los intentos de conseguir un superávit comercial permanente. Los relativistas, empezando con la escuela histórica alemana y sus discípulos ingleses, defendieron generalmente el mercantilismo como históricamente aceptable, dados sus objetivos de poder y riqueza nacionales. Representativo de la visión historicista alemana es Gustav Schmoller, *The Mercantile System and Its Historical Significance* (Nueva York: Smith, 1931); o sus discípulos ingleses, W. J. Ashley, *An Introduction to English Economic History and Theory*, vol. I (Nueva York: Putnam, 1892); y W. Cunningham, *The Growth of English Industry and Commerce*, 2 vols. (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1968).

El exponente más claro de la visión absolutista es Jacob Viner, cuyos dos textos clásicos sobre el mercantilismo se publicaron originalmente en 1930 como «English Theories of Foreign Trade before Adam Smith», partes 1 y 2, *Journal of Political Economy*, vol. 38 (1930), pp. 249-301, 404-457, reimpresos como los dos primeros capítulos de su *Studies in the Theory of International Trade* (Londres: G. Allen, 1937). Viner consideró la teoría del comercio de los mercantilistas como «cuestionable desde el punto de vista de la doctrina moderna», argumentando que «la sencillez y brevedad de los primeros análisis llevaba por lo menos a falacias de parecida sencillez, pero los últimos autores fueron capaces de reunir una mayor variedad de falacias en un sistema elaborado con argumentos confusos y contradictorios» (*Studies*, p. 109). En una crítica incisiva de la posición relativista, Viner respondió a los

que defendían las políticas e ideas mercantilistas como justificadas teniendo en cuenta los fines de la sociedad. Según Viner, estos defensores deducían de la idea de que «si se disponía de suficiente información, el predominio, en cualquier período, de teorías particulares, podía *explicarse* a la luz de las circunstancias que prevalecían, el curioso corolario de que ellos también podían *justificarse* apelando a estas especiales circunstancias. Existen algunos obstáculos obvios para aceptar este punto de vista. Llevaría a la conclusión de que ninguna época, excepto al parecer la presente, es capaz de cometer errores doctrinales graves. Pasa por alto el hecho de que una de las circunstancias históricas que ha experimentado una evolución ha sido la capacidad para el análisis económico. De manera más específica, para ser invocada con éxito en defensa de la doctrina mercantilista necesita ser respaldada por la demostración de que el comportamiento típico de los comerciantes, la naturaleza de las ganancias o pérdidas del comercio, la naturaleza de los procesos monetarios y la significación económica de la división territorial del trabajo han cambiado suficientemente desde 1550, o 1650, o 1750, para hacer que lo que fuera un razonamiento correcto en estos períodos primitivos se convirtiese en un razonamiento incorrecto en el mundo actual» (*Studies*, pp. 110-111). Una interesante investigación sobre el punto de vista de Viner es la que lleva a cabo W. R. Allen en «Modern Defenders of Mercantilist Theory», *History of Political Economy*, vol. 2 (otoño 1970), pp. 381-397.

El único trabajo de la literatura económica que abarca tanto la posición absolutista como la relativista es la obra en dos volúmenes *La época mercantilista*, de Eli Heckscher, publicada en sueco en 1931 y traducida al inglés (véanse las Referencias) y revisada por el autor en 1935. Fundamentalmente, Heckscher trata el mercantilismo como un sistema coherente e interrelacionado de poder y controles económicos en el que se intentó maximizar el bienestar del Estado. Según Heckscher, «el Estado tiene que estar movido por un interés superior a todos los demás y que condicione todas sus otras actividades. Pues bien, lo que, según la concepción moderna, distingue al Estado de todos los demás organismos sociales es el hecho de ser, por su misma esencia, una corporación coactiva o, por lo menos, la corporación llamada a decidir en última instancia acerca del empleo de la fuerza en el seno de la sociedad» (*La época mercantilista*, p. 461). Aunque las interpretaciones de Heckscher están expuestas a la discusión en puntos específicos, su libro sigue siendo el trabajo esencial sobre el tema.

A un nivel más simple, *Early British Economists*, de Max Beer (Londres: G. Allen, 1938), contiene una discusión menos complicada del mercantilismo que las de Heckscher o Viner. Se extractan una serie de textos mercantilistas en algunos de los libros de lecturas relacionados en las Referencias del final del capítulo 1 de este libro. Los trabajos originales de muchos de los principales escritores mercantilistas, por ejemplo, Gerard de Malynes, Thomas Mun y Daniel Defoe, han sido reimpresos y publicados por A. M. Kelley.

Existe un rico filón de materiales secundarios, centrados en la doctrina mercantilista y en los mercantilistas individuales. R. C. Wiles discute los objetivos y los análisis cambiantes de los autores mercantilistas en «The Development of Mercantilist Thought», en S. Todd Lowry (ed.), *Pre-Classical Economic Thought* (Boston: Kluwer, 1987). La naturaleza dualista o «mixta» del pensamiento mercantilista se destaca en excelentes trabajos de A. F. Chalk (véanse las Referencias) y W. D.

Grampp, «Los elementos liberales en el mercantilismo inglés», publicado originalmente en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 66 (noviembre 1952), pp. 465-501, y traducido al castellano en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall* (Madrid: Tecnos, 1971), pp.75-105. El proceso de adquisición del gusto y del «condicionamiento» en el pensamiento de Mandeville se discute en J. J. Spengler, «Veblen y Mandeville Contrasted», *Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft*, vol. 82 (1959), pp. 35-65. Lars Magnusson, «Mercantilism and 'Reform' Mercantilism: The Rise of Economic Discourse in Sweden during the Eighteenth Century», *History of Political Economy*, vol. 19 (otoño 1987), pp. 415-434, describe el desarrollo de la doctrina mercantilista y de sus críticos en ese país.

La doctrina mercantilista sobre la cuestión del trabajo, el paro y la relación entre intensidad de trabajo y comercio internacional se caracterizan en tres trabajos bien conocidos, de E. A. J. Johnson, «The Mercantilist Concept of 'Art' and 'Ingenious Labour'», *Economic History*, vol. 2 (enero 1931), pp. 234-253; «Unemployment and Consumption: The Mercantilist View», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 46 (agosto 1932), pp. 698-719; y «British Mercantilist Doctrine Concerning the Exportation of Work and 'Foreign Paid Incomes'», *Journal of Political Economy*, vol. 40 (diciembre 1932), pp. 750-770. Estos textos constituyen un acompañamiento muy útil del volumen de Furniss citado en las Referencias del final de este capítulo. Véase también D. Woodward, «The Background to the Statute of Artificiers: The Genesis of Labor Policy, 1558-63», *Economic History Review*, vol. 33 (febrero 1980), pp. 32-44.

Algún trabajo intelectual detectivesco sobre la autoría e influencias doctrinales se encuentra en M. Dewar, «The Memorandum 'For the Understandig of Exchange': Its Authorship and Dating», *Economic History Review*, vol. 18 (abril 1965), pp. 476-487; y G. H. Evans, «The Law of Demand: The Roles of Gregory King and Charles Davenant», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 81 (agosto 1967), pp. 483-492.

El pensamiento político, social y económico de la época mercantilista durante la transición al liberalismo estuvo también condicionado por la filosofía. Una lectura del *Leviatán* de Hobbes (México: Fondo de Cultura Económica, 1980, 2.ª ed.) o de *El Príncipe* de Nicolás Maquiavelo (Madrid: Espasa-Calpe, 1976, 14.ª ed.), trata el poder como el tema central del período. El carácter amoral del pensamiento mercantilista no está en ninguna parte mejor expresado, quizás, que en el consejo de Maquiavelo al príncipe: «Puedes parecer manso, fiel, humano, religioso, leal y aun serlo; pero es menester retener tu alma en tanto acuerdo con tu espíritu, que, en caso necesario, sepas variar de un modo contrario» (*El Príncipe*, p. 87). El dualismo en el pensamiento económico se explica en parte por un dualismo en filosofía. El impacto de las «nuevas» filosofías de Hume y Locke sobre el liberalismo y la economía clásica está tratado admirablemente en cierto número de trabajos, en particular, Werner Stark, *The Ideal Foundations of Economic Thought* (Nueva York: Oxford University Press, 1944), y Carl Becker, *The Heavenly City of Eighteenth-Century Philosophers* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1932).

La evolución intelectual del *laissez faire* también puede haber dependido, y al mismo tiempo haber recibido estímulo, del desarrollo, realizado por algunos filósofos, de instrumentos teóricos del análisis económico. En este aspecto, véase Karen I. Vaughn, *John Locke: Economist and Social Scientist* (Chicago: University of Chica-

go Press, 1980) (Existe trad. cast.: *John Locke, economista y sociólogo* (México: Fondo de Cultura Económica, 1983); M. L. Myers, *The Soul of Modern Economic Man* (Chicago: University of Chicago Press, 1983); y del mismo autor, «Philosophical Anticipations of Laissez-Faire», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 163-175.

Lo que hemos llamado la visión *proceso*, o la visión *política*, del mercantilismo es una mezcla de la concepción histórica de Heckscher y la aplicación contemporánea del comportamiento egoísta y de la teoría de los derechos de propiedad a las instituciones y al cambio institucional. Específicamente, la visión política representa a los «actores» económicos y políticos que maximizan su egoísmo individual. Esta visión del mercantilismo ya fue sugerida por *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith (véanse las Referencias), pero fue establecida con más fuerza en las recensiones de *La época mercantilista* de Heckscher. Aunque era un erudito muy considerado, Heckscher indignó a los historiadores económicos por su tratamiento generalizado de la política económica y su excesivo énfasis en la cohesión del mercantilismo como doctrina y política no afectadas por los hechos económicos reales. Sobre este punto, véase C. H. Heaton, «Heckscher on Mercantilism», *Journal of Political Economy*, vol. 45 (junio 1937), pp. 370-393.

Algunos historiadores criticaron que el tratamiento de Heckscher, sumergido como está en las ideas, prácticamente ignora toda referencia al proceso político a través del cual se formularon las supuestamente unificadoras políticas mercantilistas. D. C. Coleman, «Eli Heckscher and the Idea of Mercantilism», *Scandinavian Economic History Review*, vol. 5 (1957), pp. 3-25, por ejemplo, concluyó que el término mercantilismo, como etiqueta para la política económica, «no es simplemente erróneo, sino activamente desconcertante; es una pista falsa de la historiografía. Parece conferir una falsa unidad a hechos dispersos, ocultar la realidad íntima de las épocas y circunstancias particulares, oscurecer la mezcla vital de ideas y preconcepciones, de intereses e influencias, políticas y económicas, y de las personalidades de los hombres ...» (pp. 24-25). La política, afirmó Coleman, no puede tratarse en el vacío, ni pueden ignorarse el papel ni los intereses de las partes que intervienen en el proceso político. Así, la aplicación de la teoría económica positiva contemporánea que trata la regulación económica y la elección pública contribuye a llenar esta importante laguna del tratamiento de Heckscher.

Esta visión política se describe en este capítulo y se amplía en R. B. Ekelund, Jr., y R. D. Tollison, «Economic Regulation in Mercantile England: Heckscher Revisited», *Economic Enquiry*, vol. 18 (octubre 1980), pp. 567-599; y, por los mismos autores, en «Mercantile Origins of the Corporation», *Bell Journal of Economics*, vol. 11 (otoño 1980), pp. 715-720; y en B. Baysinger, R. B. Ekelund, Jr., y R. D. Tollison, «Mercantilism as a Rent-Seeking Society», en J. M. Buchanan et al. (eds.), *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society* (College Station, Texas: Texas A & M University Press, 1980), que también incluye otros trabajos de interés sobre el tema.

En determinadas referencias de este capítulo se dan detalles del sistema legal y político que fue el mercantilismo. Las fuentes clásicas sobre la judicatura mercantilista, Maitland y Holdsworth, se recomiendan especialmente. Un texto muy interesante que ilustra la duplicidad con la que los juristas del *common law* se plantearon el tema del librecambio, es D. O. Wagner, «Coke and the Rise of Economic Libera-

lism», *Economic History Review*, vol. 6 (marzo 1935), pp. 30-44. Los campos, relativamente nuevos, de la elección pública y de la regulación, en los que se apoya en gran medida la visión del mercantilismo como un proceso, son el tema del capítulo 24. Sin embargo, hay varios artículos específicos contemporáneos sobre estas áreas, que son vitales para una comprensión del mercantilismo como un proceso. Véase especialmente G. Becker y G. J. Stigler, «Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers», *Journal of Legal Studies*, vol. 3 (enero 1974), pp. 1-18; Isaac Ehrlich y R. A. Posner, «An Economic Analysis of Legal Rule Making», *Journal of Legal Studies*, vol. 3 (enero 1974), pp. 257-286; W. M. Landes y R. A. Posner, «The Independent Judiciary in an Interest-Group Perspective», *Journal of Law & Economics*, vol. 18 (diciembre 1975), pp. 875-901; y G. J. Stigler, «The Theory of Economic Regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2 (primavera 1971), pp. 3-21.

REFERENCIAS

Chalk, Alfred F. «Natural Law and the Rise of Economic Individualism in England,» *Journal of Political Economy*, vol. 59 (agosto 1951), pp. 330-347.

——. «Mandeville's Fable of the Bees: A Reappraisal», *Southern Economic Journal*, vol. 33 (julio 1966), pp. 1-16.

Corbbett, W. *Parliamentary History of England*, vol I. Londres: R. Bagshaw, 1966 [1806].

Furniss, Edgar S. *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*. Nueva York: Kelley and Millman, 1957.

Hales, John. *A Discourse of the Common Weal of This Realm of England*, E. Lammond (ed.). Londres: Cambridge University Press, 1929.

Heckscher, Eli F. *Mercantilism*, 2 vols., Mendel Shaphiro (trad.). Londres: G. Allen, 1934. (Trad. castellana: *La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal* [1.ª reimpr.], México: Fondo de Cultura Económica, 1983.)

Holdsworth, Sir William. *A History of English Law*, vols. I-IV. Londres: Methuen, 1966 [1924].

Hornick, P. W. von. «Austria Over All If She Only Will,» en A. E. Monroe (ed.), *Early Economic Thought*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.

Keynes, John Maynard. *General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York: Harcourt, Brace & World, 1936. (Trad. castellana: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (6.ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica, 1963.)

Maitland, F. W. *Selected Historical Essays of F. W. Maitland*, Helen M. Cam (ed.). Londres: Cambridge University Press, 1957.

Mandeville, Bernard de. *The Fable of the Bees*, F. B. Kaye (ed.). Londres: Oxford University Press, 1924. (Trad. castellana: *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública*. México: Fondo de Cultura Económica, 1982.)

Misselden, Edward. *The Circle of Commerce*, en Philip C. Newman, Arthur T. Gayer y Milton H. Spencer (eds.). *Source Readings in Economic Thought*. Nueva York: Norton 1954, pp. 43-48 [1623].

Nef, John U. *Industry and Government in France and England, 1540-1640*. Nueva York: Russell and Russell, 1968 [1940].

Newman, Philip C., Arthur T. Gayer y Milton H. Spencer (eds.). *Source Readings in Economic Thought*. Nueva York: Norton, 1954.

Petty, William. *The Economic Writings of Sir William Petty*, 2 vols., C. H. Hull (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, 1963.

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Nueva York: Random House. 1937 [1776]. (Trad. castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols. Vilassar de Mar: Oikos Tau, 1987.)

Tawney, R. H., y Eileen Power. *Tudor Economic Documents*, 3 vols. Londres: Longmans, 1924.

Taylor, Hannis. *The Origin and Growth of the English Constitution*, parte II. Boston: Houghton Mifflin, 1898.

Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. Londres: G. Allen, 1937.

CAPITULO 4

LA APARICION DE UNA CIENCIA: PETTY, CANTILLON Y LOS FISIOCRATAS

LAS RAICES IRLANDESAS DE LA ECONOMIA POLITICA

A medida que el mercantilismo comenzó lentamente a adquirir un contenido menos confuso a finales del siglo XVI, cierto número de autores ilustrados anticiparon la naciente era del capitalismo al centrarse, intelectual y prácticamente, en el funcionamiento de los mercados libres. Dos de las figuras más sobresalientes de este período de transición fueron Sir William Petty (1623-1687) y Richard Cantillon (1680?-1734), ambos nativos de Irlanda. Cantillon, con el tiempo, se convirtió en ciudadano de Francia, donde sus ideas produjeron un impacto sobre un importante grupo de economistas llamados fisiócratas; mientras que Petty permaneció en suelo británico, moviéndose libremente entre Irlanda e Inglaterra.

Petty y Cantillon fueron figuras de transición: ambas tenían un pie en la época mercantilista y otro en la época liberal que iba a seguirla. Por tanto, sus escritos económicos contienen una mezcla de elementos liberales y mercantilistas, particularmente sobre la cuestión del dinero, el más sensible de los temas mercantilistas. Los fisiócratas, que siguieron a Petty y Cantillon y absorbieron mucha de su influencia, representan el alba de la era liberal. Sus ideas constituyen un rechazo más vigoroso del mercantilismo, si no una aceptación franca del *laissez faire*.

Sir William Petty

Petty vivió en un período de capitalismo comercial emergente, marcado por los comienzos de la revolución agrícola, pero en el que todavía no se revelaban más que signos muy primitivos de la incipiente revolución industrial. Viajero, escritor, aventurero, médico, académico, agrimensor, hombre de negocios, economista, Petty estaba obsesionado con la idea de la fama y la fortuna. Un episodio de su breve carrera médica ilustra su instinto para lo sensacional. Cuando era profesor de anatomía en Oxford, en 1650, revivió a una joven ahorcada por infanticidio y le devolvió la salud. Poco después, apareció un opúsculo anónimo titulado *News from the Dead*, escrito posiblemente (al menos en parte) por el propio Petty, ensalzando

sus milagrosos poderes médicos que desafiaban a la muerte y a la horca. Semejante envalentonamiento caracterizó muchos de los esfuerzos de Petty, incluyendo sus incursiones en la economía.

Método económico. Petty fue un positivista antes de que el principio se convirtiese en el criterio predominante de investigación en las ciencias naturales. Como activo miembro correspondiente de la Royal Society (Londres), Petty propuso una vez, de broma, que la reunión anual del grupo se celebrara el día de la fiesta de Santo Tomás Apóstol, que creyó sólo lo que podía ver o tocar. Petty llamó a su método de investigación «aritmética política». Con esta denominación trataba de expresar la idea básica de que la introducción de métodos cuantitativos produciría un análisis más riguroso de los fenómenos sociales. Este planteamiento representa la ascendencia de concepciones mecánico-materiales sobre la aproximación aristotélica silogístico-deductiva. En tales materias, Petty fue influenciado, sobre todo, por Francis Bacon, que propuso el *método inductivo*, una fusión de empirismo y racionalismo. Bacon explicaba el nuevo método en términos de una metáfora. Los empíricos, escribió Bacon,

> ... son como la hormiga, que sólo recolecta y usa; los razonadores se parecen a las arañas, que tejen telarañas con una sustancia que producen ellas mismas. Pero la abeja elige un método intermedio: recoge su material de las flores del jardín y del campo, pero lo transforma y lo digiere con una fuerza que procede de sí misma. No es muy distinta la verdadera tarea de la filosofía, porque ni se apoya sólo o principalmente en las fuerzas de la mente, ni toma la materia con la que trabaja de la historia natural o de los experimentos mecánicos y la deposita en la memoria tal como la encuentra, sino que la introduce en el entendimiento modificada y digerida (*New Organon*, p. 93).

La trayectoria desde el subjetivismo y la lógica deductiva de los antiguos griegos y los escolásticos hasta el empirismo y el objetivismo se convirtió en un dato importante en la tradición clásica británica de economía política, como veremos en los capítulos siguientes. Petty reconocía la novedad del nuevo planteamiento, pero lo defendía como una mejora:

> El método que utilizo... no es muy frecuente; porque en vez de no usar más que palabras comparativas y superlativas y argumentos intelectuales, he decidido (como muestra de la Aritmética Política que tengo como objetivo desde hace tiempo) expresarme a base de números, pesos y medidas; usar sólo argumentos con sentido, y considerar solamente aquellas causas que tienen un fundamento visible en la naturaleza; dejando a la consideración de otros aquellas que dependen de las mentes, opiniones, apetitos y pasiones mudables de los hombres en concreto... (*Economic Writings*, p. 244).

Otro elemento del planteamiento metodológico de Petty era un intento de separar la moral de la ciencia. Según Petty, la ciencia no existe para tratar los problemas morales, sino que es simplemente un *medio* para un fin. Los problemas morales surgen solamente en la selección de los *fines* que la humanidad se propone alcanzar por medio de la ciencia. Sin embargo, esta posición no llevó a Petty a adherirse a una filosofía económica coherente. Adelantó numerosas propuestas para la inter-

vención del Estado aun cuando él apoyaba las propuestas liberales de no intervención. Además, dado que sus escritos económicos eran parte integral de sus actividades políticas y de negocios, Petty defendió frecuente y vigorosamente sus propios intereses en las sedes del poder.

En el análisis final, las investigaciones de Petty no estaban orientadas a la construcción de un sistema general de conocimiento, sino más bien a formular soluciones para los problemas prácticos. Sólo quería presentar unas orientaciones generales para la política. Esta era la base real de su «aritmética política». Estaba pensada simplemente para reunir los elementos esenciales del problema práctico que había que resolver. No estaba pensada para constituir una descripción perfecta o completa de la realidad. Petty reconocía sus limitaciones. Además, fue consciente de que cada problema económico con el que nos enfrentamos en el mundo real (una cuestión de dinero, de comercio internacional o de lo que sea) debe considerarse como una parte integrante de un conjunto mayor, no como un fenómeno independiente. Esta naturaleza «sistémica» de su pensamiento es la que eleva a Petty por encima de sus contemporáneos y es esta misma característica la que llevó a Karl Marx a calificarle de «fundador de la economía política moderna».

Sobre el dinero. Petty reconoció las tres funciones del dinero (patrón de valor, medio de cambio, depósito de valor), pero atribuyó el primer lugar a la segunda función. El negaba que el dinero constituyese una medida *absoluta* del valor, argumentando correctamente que su valor varía con las condiciones de la oferta y la demanda. También fue consciente de las operaciones fiduciarias de los bancos y de la naturaleza «artificial» del dinero como una mercancía que simplemente facilita el comercio. La analogía de Petty respecto al dinero es la que podía esperarse de un médico:

> El dinero es como la grasa del cuerpo político, que si abunda en demasía a menudo impide su agilidad y si es poca significa que está enfermo. Ciertamente, así como la grasa lubrica el movimiento de los músculos, satisface la necesidad de víveres, llena las cavidades desiguales y embellece el cuerpo, así hace el dinero en el Estado, acelerando su acción, suministrándose en el extranjero en época de escasez en el interior, facilita las cuentas en razón de su divisibilidad y embellece al conjunto, aunque especialmente más a las personas que lo poseen en abundancia (*Economic Writings*, p. 113).

Como los mercantilistas, Petty observó una relación entre la cantidad de dinero y el nivel de actividad económica (producción), pero no vio la relación entre la cantidad de dinero y el nivel de precios, que constituye el núcleo de la teoría cuantitativa. Consideró que el dinero era un coste indirecto de producción, que corresponde al valor de los metales preciosos incorporados al *stock* monetario. Así, un exceso de dinero constituye un despilfarro, porque el excedente de metales preciosos podría haberse intercambiado por medios de producción, más que haberse empleado directamente en el proceso de producción.

La principal contribución de Petty a la teoría monetaria fue su uso del concepto de velocidad de circulación para determinar la cantidad óptima de dinero. Esto le hace un predecesor importante de Locke y de Cantillon. Relacionó correctamente la velocidad de circulación con los factores institucionales, tales como la amplitud de

los períodos de pago de salarios, rentas e impuestos, sosteniendo que la velocidad aumenta cuando el período de pago se reduce. Petty también se apartó de la sabiduría convencional del mercantilismo al argumentar que la acumulación de dinero era un medio para alcanzar un fin y no un fin en sí misma. Aunque se mostró favorablemente dispuesto a la entrada de dinero a partir de una balanza comercial positiva, no consideró esto como una prioridad absoluta. Además, consideró que las prohibiciones de exportación de dinero eran inútiles. Lo importante, argumentaba, era un elevado nivel de empleo y de actividad económica, no la acumulación de un mero tesoro.

Sobre el valor. Entre los economistas contemporáneos, Petty se recuerda por determinados *slogans* económicos, más que por sus logros sólidos en el análisis económico. El principal entre los *slogans* popularizados por Petty es su famosa expresión de «que el trabajo es el padre y principio activo de la riqueza y las tierras son la madre» (*Economic Writings*, vol. 1, p. 63). Aunque esta afirmación constituye un temprano y profundo reconocimiento de los dos «factores originarios de la producción», tiene poco mérito analítico. Ciertamente, no constituye una *teoría* del valor. Mucha mayor importancia tuvo la investigación de Petty dirigida al descubrimiento de una «paridad natural» entre la tierra y el trabajo. Intentó relacionar entre sí los valores de la tierra y del trabajo, determinando la cantidad de tierra necesaria para producir «el alimento de un hombre adulto durante un día», tomando el valor de este producto como equivalente al valor del trabajo de un día. El objetivo del esfuerzo de Petty era establecer una unidad de medida con la que reducir las cantidades disponibles de los dos factores originarios, tierra y trabajo, a una cantidad homogénea de «capacidad productiva», que podría servir como patrón de valor (tierra-trabajo). Como todos los esfuerzos semejantes para encontrar un patrón absoluto del valor, también éste se mostró como un callejón sin salida analítico, pero inspiró a Cantillon para emprender una investigación en el mismo sentido.

A pesar del aroma econométrico que desprenden sus estudios económicos, Petty no construyó una teoría de los precios satisfactoria. En particular, no logró reconocer la importancia de los precios *relativos*, que constituyen el núcleo de la microeconomía moderna. A pesar de la admiración de Marx por Petty, este último no desarrolló una teoría del valor trabajo. Si acaso, Petty tuvo una teoría del valor tierra, aunque es un error considerar que sus logros en esta área representen una auténtica *teoría* del valor. Lo que le faltaba era un mecanismo fundamental capaz de explicar las proporciones del intercambio entre los bienes económicos.

Aunque Petty fue ante todo y por encima de todo un teórico, considerado retrospectivamente, su mayor logro fue el de introducir un cambio decisivo en el método económico. Su descubrimiento, la Aritmética Política, era una forma primitiva de econometria, campo que ha florecido después de la segunda guerra mundial (véase el capítulo 22). Como observó Joseph Schumpeter, Petty «estaba muy dispuesto a combatir por... [este credo metodológico] y a iniciar lo que habría sido la primera controversia sobre el 'método'. Pero no le atacó nadie. Le siguieron unos pocos y le admiraron muchos. La gran mayoría le olvidó en seguida» (*Historia del análisis económico*, p. 254). Enfrentado con el mismo tema un siglo después, Adam Smith prefirió la seguridad antes que la novedad metodológica, declarando en *La*

Riqueza de las Naciones (libro IV, cap. 5) que no creía mucho en la Aritmética Política. Bajo la guía de Smith, los economistas clásicos conservaron el método lógico-deductivo.

Richard Cantillon

En 1755 se publicó un libro en originales circunstancias. Probablemente se publicó en París, pero con el pie de imprenta de un librero de Londres que ya no se dedicaba al negocio. Este libro, titulado *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, había sido escrito más de dos décadas antes por Richard Cantillon, banquero en París y comerciante en Londres, de extracción irlandesa. El año exacto del nacimiento de Cantillon, así como otros hechos pertinentes sobre su vida, siguen sin ser conocidos, aunque las circunstancias de su muerte en 1734 fueron claramente sensacionales. Fue asesinado mientras dormía por un criado despedido que prendió fuego a la casa en un intento de ocultar su horrible acto. Así perdía la economía una de sus mentes preclásicas más capaces.

El *Ensayo* de Cantillon representa el estado del arte de la economía antes de Adam Smith (véase el capítulo 5). Es un tratado general de penetrante intuición y notable claridad, características que no han remitido con el paso del tiempo. A diferencia de Boisguillebert, que atacó problemas económicos específicos, Cantillon trataba de descubrir principios básicos. Una relación de las contribuciones originales de Cantillon a la economía sirve para subrayar su importancia. Fue uno de los primeros en:

- Tratar el crecimiento de la población como parte integrante del proceso económico.
- Desarrollar una explicación económica de la localización de las ciudades y núcleos de producción.
- Hacer una distinción entre *precio de mercado* y *valor intrínseco* (es decir, precio de equilibrio) y mostrar cómo los dos convergen a largo plazo.
- Demostrar que las variaciones de la velocidad son equivalentes a las de la masa monetaria.
- Investigar los canales a través de los cuales las variaciones de la masa monetaria influyen en los precios.
- Describir el mecanismo por el que los precios se ajustan en el comercio internacional.
- Analizar los flujos de renta entre los principales sectores de la economía.

Por impresionante que sea esta lista, ella sola no puede explicar la singularidad de Cantillon entre los economistas del siglo XVIII. Lo que le separaba enormemente de los últimos mercantilistas era el tipo de mente newtoniana que muestran casi todas las páginas del *Ensayo*. Cantillon pensaba de la economía como Newton pensaba del cosmos: como de un conjunto interrelacionado, constituido por partes que funcionaban de un modo racional. Para Cantillon esto significaba que la economía se ajustaba constantemente a los cambios básicos de la población, la producción, los gustos, etc. El ánima de este proceso de ajuste era la persecución egoísta del beneficio. En la economía de Cantillon era este último principio el que

ocupaba el lugar del «principio de gravitación universal» de Newton (es decir, el principio de gravedad).

Aunque la obra maestra de Cantillon circuló ampliamente en Francia e Inglaterra antes de su tardía publicación en 1755, su destino final sería verse ignorada. No fue hasta cerca de finales del siglo XIX que se reconoció y apreció en toda su importancia. Fue entonces cuando William Stanley Jevons, notable economista neoclásico (véase el capítulo 14), redescubrió a Cantillon. Al presentar este descubrimiento, Jevons llamó al *Ensayo* «la cuna de la economía política». Reflexionando sobre la herencia de Cantillon y la naturaleza pionera de su análisis económico, Jevons añadía que «el primer tratado sistemático sobre economía fue escrito probablemente por un banquero de apellido español, nacido de una familia irlandesa en el condado de Kerry, educado quién sabe dónde, que tenía su negocio en París, pero que fue asesinado evidentemente en Albermale Street [Londres]» (véase *Ensayo*, p. 230).

Aunque el trabajo de Cantillon revela algún interés por los temas mercantilistas tradicionales, es mucho más característico del período liberal de la economía, que formalmente comenzó con Adam Smith algunas décadas más tarde. Cantillon estaba familiarizado con los trabajos de autores ingleses notables como Sir William Petty y John Locke, pero su influencia inmediata tuvo lugar sobre los economistas franceses del siglo XVIII. Su influencia «indirecta» puede ser mucho más amplia, extendiéndose quizás hasta Jevons y los economistas neoaustríacos de hoy (véase el capítulo 21). En este capítulo destacamos tres temas importantes del trabajo de Cantillon: 1) su visión del mercado y de su funcionamiento, 2) el papel fundamental y la importancia del empresario en la actividad económica, y 3) la influencia de las variaciones de la oferta agregada de dinero en la economía.

El sistema de mercado. Cantillon concebía la economía como un sistema organizado de mercados interrelacionados que funcionaban de tal manera que alcanzaban un tipo de equilibrio. Los individuos de la economía estaban relacionados entre sí por una mutua dependencia y las instituciones del sistema evolucionaban a lo largo del tiempo en respuesta a las «necesidades», más o menos perentorias. El sistema tiende a su ajuste por el libre juego de los empresarios egoístas que dirigen «todo el trueque y la circulación del Estado» (*Ensayo*, p. 45). Considerando la época en la que Cantillon escribía, otorga al príncipe un perfil notablemente bajo, hecho que revela la convicción de Cantillon de que un sistema de mercado funciona mejor *sin* interferencias del gobierno. Los empresarios, como otros participantes en el mercado, están relacionados recíprocamente, en tanto que «son consumidores y clientes los unos respecto de los otros». Su número se regula, por tanto, por el número de clientes, o la demanda total, de sus servicios, y sus decisiones se toman en condiciones de incertidumbre acerca del futuro.

La estructura del sistema económico de Cantillon es jerárquica. Los terratenientes ocupan el estrato superior del orden económico y social, y se les representa como financieramente independientes, aunque su renta procede de los habitantes de un Estado, que a su vez dependen de los propietarios para obtener los recursos naturales de la producción. Los derechos de propiedad privada se consideran esenciales para el correcto funcionamiento de un sistema de mercados. Los empresarios ocu-

pan el estrato medio en la jerarquía de Cantillon, pero —como se explica en la sección siguiente— su papel es vital y omnipresente. Son ellos los que continuamente reaccionan ante los movimientos de precios en los mercados específicos para conseguir un equilibrio provisional entre las ofertas y demandas particulares.

Viendo la economía como una red de intercambios recíprocos, Cantillon proporcionó una de las primeras explicaciones más claras del precio de mercado. Su noción del valor *intrínseco* (la medida de la cantidad y calidad de la tierra y el trabajo que entran en la producción) constituye un primer intento de basar el precio en alguna medida de los costes «reales», al menos en lo que se refiere a los valores de equilibrio a largo plazo. Sin embargo, cuando trata del precio de «mercado» a corto plazo, Cantillon parece dispuesto a admitir valoraciones subjetivas. Advirtió que «ocurre a menudo que muchas cosas, actualmente dotadas de un cierto valor intrínseco, no se venden en el mercado conforme a ese valor: ello depende del humor y la fantasía de los hombres y del consumo que de tales productos se hace» (*Ensayo*, p. 28). Otra razón por la que los precios de mercado pueden ser distintos a los valores intrínsecos es que los planes de los productores y de sus clientes pueden no estar coordinados. En efecto, parecería imposible alcanzar siempre una coordinación *perfecta*. Cantillón observó que «jamás existe variación en el valor intrínseco de las cosas, pero la imposibilidad de adecuar la producción de mercancías y productos a su consumo en un Estado origina una variación cotidiana, y un flujo y reflujo perpetuos en los precios del mercado» (*Ensayo*, p. 29).

El proceso de negociación descrito por Cantillon refleja la información poseída por los participantes en el mercado y el grado de coordinación de los planes individuales. Cantillon describió la manera en que los planes dispersos tendían a hacer que los precios no coincidiesen con los costes (es decir, con el valor intrínseco):

> Si los campesinos de un Estado siembran más trigo que de ordinario, es decir, mucho más del que hace falta para el consumo del año, el valor intrínseco y real del trigo corresponderá a la tierra y al trabajo que intervinieron en su producción; pero a causa de esta excesiva abundancia, y existiendo más vendedores que compradores, el precio del trigo en el mercado descenderá necesariamente por debajo del precio o valor intrínseco. Si, a la inversa, los agricultores siembran menos trigo del necesario para el consumo, habrá más compradores que vendedores, y el precio del trigo en el mercado se elevará por encima de su valor intrínseco (*Ensayo*, p. 29)

Sólo hay que sustituir la palabra «intrínseco» por «natural» para apreciar cuán cerca de Adam Smith se encuentra este análisis (véase el capítulo 5), y considerar que si Cantillon hubiera ido un poco más lejos habría proporcionado una importante descripción del mecanismo de los precios. Pero hizo algo en este sentido, suministrando una explicación rudimentaria de la red de señales de precios que sirve para relacionar los diferentes mercados. El siguiente pasaje es rico en sugerencias del egoísmo como fuerza motriz, de los precios relativos como señales para ajustar el uso de los recursos y de los costes de oportunidad como una base de la toma de decisiones económicas:

> Si algunos de los colonos siembran en su granja o parcela más cereales que de ordinario, será necesario que críen un número más reducido de carneros, y tendrán menos lana y

> menos carne para vender; por consiguiente, habrá demasiado grano y poca lana para el consumo de los habitantes. La lana se encarecerá, obligando a los habitantes a llevar sus trajes durante más tiempo del acostumbrado, y habrá un gran mercado de granos y un excedente para el siguiente año... los colonos... tendrán buen cuidado de producir menos trigo y más lana; porque los colonos se esfuerzan siempre por emplear sus tierras produciendo aquellos artículos que a su juicio obtendrán un precio más alto en el mercado. Pero si en el año siguiente dispusieran de lana en exceso y hubiera escasez de cereales para el consumo, cambiarían de nuevo, de un año a otro, el empleo de las tierras, hasta proporcionar aproximadamente sus productos al consumo de los habitantes. Así, un granjero que haya logrado ajustarse, poco más o menos, a las exigencias del consumo, destinará una porción de sus tierras a praderas, para disponer de heno; otra a cereales, a lana, y así sucesivamente; y no cambiará de método a menos que no advierta alguna variación considerable en el consumo (*Ensayo*, pp. 47-48).

De esta manera, Cantillon demostraba cómo los planes inicialmente incompatibles de compradores y vendedores se hacían mutuamente compatibles a lo largo del tiempo por medio de los ajustes egoístas ante las variaciones de los precios relativos. El mismo tipo de fenómeno se manifiesta en los mercados de factores. Cantillon habló de la tendencia del trabajo a ajustarse *naturalmente* a la demanda. El énfasis en las fuerzas naturales para asignar el trabajo a los diferentes empleos es claro cuando Cantillon habla de la tradición de educar a los hijos en la profesión de sus padres. Si los trabajadores de la aldea educan varios hijos para su mismo trabajo, «los adultos excedentes ... [tendrán que ir] ... a cualquier otra parte para ganarse la vida, como ocurre ordinariamente en las ciudades; si algunos de ellos permanecen junto a su padre, como no todos encontrarán ocupación suficiente, vivirán en un estado de gran pobreza» (*Ensayo*, p. 25). Las disminuciones o aumentos de la demanda a corto plazo producirían temporalmente rendimientos menores o mayores de las varias clases de trabajo, pero Cantillon contempla un ajuste, con el tiempo, hacia el equilibrio. Observó correctamente que después de una emigración y/o inmigración «los que permanezcan en el poblado guardan constantemente proporción con el empleo suficiente para permitirles subsistir; y cuando sobreviene un aumento constante de trabajo, hay algo que ganar, y otros afluyen para compartir la tarea» (*Ensayo*, p. 26). Dado un aumento *permanente* de la demanda de trabajo, el mecanismo de asignación que Cantillon establece es casi tan claro como el que desarrollaría la economía neoclásica.

Competencia y empresariado. Como Adam Smith, que iba a seguirle, Cantillon concebía la competencia como algo diferente a lo que se presenta en los actuales textos introductorios de economía. No pensaba en la competencia como una lista de condiciones que definen una estructura de mercado específica, sino más bien en un proceso de rivalidad entre contendientes que compiten por los mismos clientes. En este proceso competitivo, Cantillon centró la atención en el papel e importancia del empresario. Vio la economía en términos de clases de individuos, cada una de ellas definida por una función económica principal:

> Cabe afirmar que si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de un Estado son dependientes; que pueden, éstos, dividirse en dos clases: empresarios y

> gente asalariada; que los empresarios viven, por decirlo así, de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que de ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales. El general que tiene una paga, el cortesano que cuenta con una pensión y el criado que dispone de un salario, todos ellos quedan incluidos en este último grupo. Todos los demás son empresarios, y ya se establezcan con un capital para desenvolver su empresa, o bien sean empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, pueden ser considerados como viviendo de un modo incierto; los mendigos mismos y los ladrones son «empresarios» de esta naturaleza (*Ensayo*, p. 43).

Está claro que para Cantillon los requisitos necesarios para entrar en la clase empresarial son mínimos, y también está claro que los empresarios van y vienen, dependiendo de las vicisitudes del mercado. La esencia de la actividad empresarial consiste en la asunción del riesgo. En el caso del empresario-comerciante, éste compra bienes a un precio conocido para revenderlos «en grandes o pequeñas cantidades a un precio incierto». Por lo tanto, el mercado no está hecho para los pusilánimes o para aquellos que tienen aversión al riesgo. Como observó Cantillon:

> Estos empresarios no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándoles sus clientes, ya que los competidores tratarán, por todos los medios, de arrebatarles la clientela: todo esto es causa de tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día algunos de ellos caen en bancarrota (*Ensayo*, p. 41).

Cantillon tuvo también una noción de «equilibrio general» sobre el modo de funcionar de un sistema de mercado. Es decir, que reconoció las interrelaciones entre los mercados de productos y los mercados de recursos. Los empresarios eran «asignados» según el mismo mecanismo que asigna trabajadores o bienes:

> Todos estos empresarios se convierten en consumidores y clientes unos de otros, recíprocamente; el lencero, del vinatero; éste, del lencero. En un Estado va siendo su número proporcionado a su clientela, o al consumo que ésta hace. Si existen sombrereros en exceso en una ciudad o en una calle, para el número de personas que en ella compran sombreros, algunos de los menos acreditados ante la clientela caerán en bancarrota; si el número es escaso, otros sombrereros considerarán ventajosa la empresa de abrir una tienda, y así es como los empresarios de todo género se ajustan y proporcionan automáticamente a los riesgos, en un Estado (*Ensayo*, p. 42).

Una nota final sobre la teoría del empresario de Cantillon: no es algo incidental en el mercado; es más bien una parte integrante del mismo. Cantillon intentó establecer como principio básico «que todo el trueque y la circulación del Estado se realiza por mediación de... empresarios» (*Ensayo*, p. 45). Así, para Cantillon, la actividad empresarial es la esencia de la competencia y viceversa.

El efecto del dinero sobre los precios y la producción. A pesar del impresionante tratamiento que hace Cantillon de los principios económicos fundamentales antes destacados, es en el área de la teoría monetaria donde su genio brilló con más plenitud. El inició la aproximación a la teoría monetaria por la vía de la renta: el análisis de la cadena causal que relaciona las variaciones de la masa monetaria con

las del gasto agregado, la renta, el empleo y los precios (véase el capítulo 19 para una presentación moderna de su teoría). Su análisis empieza con una descripción de las «tres rentas», las corrientes de renta y gasto del sector agrícola. El agricultor paga una renta al propietario; realiza un segundo gasto en trabajo, ganado y bienes manufacturados; e ingresa un residuo (la tercera «renta») que constituye su renta neta. En la sección siguiente veremos cómo esta noción más bien tosca de los flujos de renta entre los sectores fue refinada por el fisiócrata francés François Quesnay, en su *Tableau Economique*.

Mostrando una inclinación empírica que rivaliza con la de Petty, Cantillon construyó sobre su idea de las tres rentas, realizando estimaciones de la masa monetaria requerida para que la economía funcionase de modo uniforme. Haciéndolo así, proporcionaba la primera explicación clara de la velocidad del dinero:

> Pero en los Estados donde el dinero es más raro ocurre con frecuencia que las transacciones por vía de evaluación son más numerosas que en aquellos Estados donde el dinero es más abundante, y por consiguiente la circulación resulta más rápida y menos retardada que en los Estados donde el dinero no escasea tanto. Así, para estimar la cantidad de dinero circulante, hay que considerar siempre la velocidad de su circulación (*Ensayo*, pp. 87-88).

Sin embargo, en último término, fue el análisis de Cantillon sobre los efectos de los cambios en la masa monetaria el que estableció definitivamente su derecho a la fama. Citando la «teoría cuantitativa» de John Locke, Cantillon declaró: «Todo el mundo reconoce que la abundancia de dinero o su aumento en el cambio encarece el precio de todas las cosas. La cantidad de dinero que se ha traído de América a Europa durante los dos últimos siglos justifica esta verdad por la experiencia... La gran dificultad... consiste en saber por qué vía y en qué proporción el aumento de dinero eleva el precio de las cosas» (*Ensayo*, p. 105).

Como Newton, con quien ya lo hemos comparado, Cantillon completó sus principios analíticos con investigación empírica. Desgraciadamente, esta investigación se perdió para las generaciones futuras, pero apoyándose en ella Cantillon estaba convencido de que la relación entre dinero y precios no era tan simple y directa como generalmente supusieron los primeros defensores de la teoría cuantitativa. El no tuvo ningún problema en distinguir entre precios relativos y *nivel* de precios, y razonó correctamente que los efectos de las variaciones monetarias sobre los precios relativos dependen de por dónde entra el nuevo dinero en la economía y por qué manos pasa en primer lugar. Si el aumento de dinero tiene lugar en manos de los que gastan, éstos aumentarán el gasto en determinados bienes, elevando los precios de los mismos. Dado que algunos bienes probablemente se adquirirán más que otros, «según el capricho de los que adquieren el dinero», los precios relativos necesariamente se alterarán. Si, en cambio, la abundancia de dinero en el Estado viene a través de las gentes que lo ahorran y que, por lo mismo, lo utilizan para aumentar los fondos prestables, la tasa de interés corriente disminuirá, *ceteris paribus*, y la composición del producto total se modificará a favor de la inversión (*Ensayo*, p. 136). Esta noción proporcionaba el germen de una teoría de los ciclos económicos inconfundiblemente austríaca, desarrollada en la década de 1930 por Friedrich von Hayek (véase el capítulo 20).

Es digno de notarse que Cantillon rehusó separar la teoría monetaria de la teoría del valor. Defendió una teoría del interés basada en los fondos prestables, afirmando que «del mismo modo que los precios de las cosas se fijan con motivo de las transacciones en los mercados..., estableciéndose una proporción numérica entre vendedores y compradores, así el interés del dinero en un Estado se determina por la proporción numérica entre prestamistas y prestatarios» (*Ensayo*, p. 127). Teniendo en cuenta los precios relativos, Cantillon estudió los efectos del nuevo dinero sobre los tipos de interés y concluyó una vez más que los aspectos específicos de la demanda son fundamentales:

> Si la abundancia de dinero en el Estado viene a través de las gentes que lo prestan, disminuirá, sin duda, el interés corriente, conforme aumenta el número de prestamistas; pero si llega por mediación de personas que lo gastan, tendrá el efecto inverso, y elevará el tipo de interés aumentando el número de empresarios que encontrarán trabajo como consecuencia de este aumento en los gastos, viéndose obligados a tomar dinero a préstamo, para ampliar su industria a toda clase de clientes (*Ensayo*, p. 136).

En efecto, Cantillon vio con toda claridad lo que parece que muchos autores del siglo siguiente no lograron ver, es decir, que una entrada de metales preciosos puede actuar de dos maneras. El producto de las minas puede ser *prestado* —lo que tenderá a reducir el tipo de interés— o puede ser *gastado* —lo que estimulará directamente la producción—, aumentará la demanda de préstamos —anticipando la realización de un beneficio— y elevará el tipo que la gente está dispuesta a pagar por tales préstamos.

De todos los autores económicos de la época mercantilista, Cantillon fue el que más se aproximó a la fundamentación de un sistema opuesto de pensamiento económico. Con todo, incluso Cantillon conservó algunas nociones mercantilistas relativas a la balanza comercial. Además, como banquero, su punto de vista era más bien diferente del de los filósofos que iban a construir la nueva ciencia de la economía. Pero su obra era sólida. Adam Smith la citó por su nombre, lo que no es frecuente en *La Riqueza de las Naciones*. El trabajo no publicado de Cantillon también circuló en Francia y debe considerarse como un factor importante en la formación del pensamiento de los fisiócratas.

LOS HERALDOS DEL LIBERALISMO: BOISGUILLEBERT Y LOS FISIOCRATAS

A medida que se acercaba el siglo XVIII, un país europeo en particular, Francia, se encontró con el problema de un descenso secular de la producción y de la renta nacional. Los historiadores están de acuerdo, en general, en que la situación de Francia se debía en parte a las costosas guerras y a las extravagancias de Luis XIV, pero al menos un autor atribuyó este desdichado estado de cosas directamente a las políticas mercantilistas.

Boisguillebert (1646-1714)

Pierre le Pesant de Boisguillebert había sido magistrado provincial en la ciudad de Ruán durante algunos años, cuando dedicó su atención al problema de la decadencia económica de Francia. Publicó cinco obras importantes entre 1665 y 1707, pero el planteamiento y los objetivos de cada una de ellas coincidían en lo esencial: el análisis de la decadencia secular de Francia. No intentó nunca un tratamiento sistemático de los principios; en su lugar, intentó analizar problemas económicos específicos. A la vuelta del siglo XVIII, el problema consistía en invertir los efectos de las políticas mercantilistas de Francia.

El ataque de Boisguillebert al mercantilismo se movía a lo largo de tres frentes principales. En primer lugar, como Adam Smith iba a hacer casi un siglo después, intentó fundamentar la verdadera naturaleza de la riqueza nacional en los bienes (y servicios), no en el dinero. Consideraba el dinero como simple medio y método para obtener riqueza, mientras que las mercancías útiles para la vida constituyen su fin propio y su objetivo (*Détail*, p. 198).

> El oro y la plata no son ni han sido nunca riquezas en sí mismos, y sólo tienen valor en relación a las cosas necesarias para la vida, en la medida en que pueden procurarlas, por lo que sirven meramente como una medida y una evaluación (citado en Cole, *French Mercantilism*, p. 242).

Como Petty, Boisguillebert fue uno de los primeros autores que reconocieron la importancia de la velocidad de circulación y de los sustitutos del dinero, como las letras de cambio. El argumentaba que no es sólo la cantidad de dinero lo que es importante, sino el volumen de dinero circulante. La demanda efectiva, no los saldos monetarios nominales, es la clave del bienestar nacional. Consideraba que la renta de una nación venía determinada por los flujos del gasto monetario, y en este sentido Boisguillebert fue un antecedente directo de John Maynard Keynes (véase el capítulo 19).

El segundo argumento que Boisguillebert anticipó contra los mercantilistas fue la primacía de la agricultura. Sostenía que el mercantilismo optó, con parcialidad, por la asignación de recursos en favor de las manufacturas (especialmente las de lujo) y en contra de la agricultura. La prohibición de exportar cereales, decretada por Colbert, también agravó las irregularidades del ciclo agrícola. Durante los tiempos de abundancia, el excedente de granos no podía encontrar mercados exteriores, de manera que su precio y la renta de los agricultores cayeron. Boisguillebert argumentaba que la subsiguiente disminución del consumo se difundía desde el sector agrícola a toda la economía, precipitando de este modo una crisis general. Por lo tanto, denunció la prohibición de Colbert, de exportar cereales, declarando que el librecambio produciría la estabilización de su precio, la expansión de la producción agrícola y una mejor distribución de la renta. Sin embargo, como medida complementaria (que revela la ausencia de un compromiso total con el principio del *laissez faire*), Boisguillebert proponía una acción directa de gobierno para sostener el precio de los granos una vez que hubiese alcanzado un nivel «conveniente» (*Traité des grains*, p. 369).

Aparte del movimiento cíclico de la renta nacional a corto plazo, Boisguillebert también se interesó por el problema, a un plazo más largo, de la decadencia secular. Estimó que entre 1665 y 1695 la renta nacional de Francia había disminuido aproximadamente en un 50 % (*Détail*, p. 163), como consecuencia directa de la insuficiencia de la demanda agregada, debida a un sistema fiscal opresivo. Esto abría el tercer frente del ataque de Boisguillebert contra el mercantilismo: el sistema fiscal francés. Los principales culpables en este sistema eran la *taille*, las *aides* y las *douanes*.

La *taille* era un impuesto sobre la propiedad, dividido en una exacción sobre la propiedad real y otra sobre la propiedad personal. El problema no estaba tanto en el impuesto cuanto en su incidencia. La nobleza y el clero estaban exentos del impuesto, de manera que su carga caía casi exclusivamente sobre los propietarios más pobres. La administración de la *taille* también era caprichosa, dependiendo a menudo de la agresividad e insistencia del recaudador local o de una valoración arbitraria de la capacidad de pago. Boisguillebert dejaba constancia de que incluso en la misma parroquia el tipo impositivo efectivo podía variar entre el 0,33 y el 33 % (*Détail*, p. 172).

Casi tan dañosas para el consumo eran las *aides* y las *douanes*. Las primeras eran originariamente un impuesto general sobre las ventas, pero a finales del siglo XVII se limitaron a unos pocos productos solamente, en particular el vino. El impuesto sobre el vino empezó a ser tan opresivo que los trabajadores franceses dejaron prácticamente de beber vino (lo que constituye el mayor sacrificio para un francés), los compradores extranjeros buscaron otros mercados y los viñedos fueron abandonados. En 1779, el economista Le Trosne estimó que las *aides* costaban al pueblo de Francia ciento cuarenta millones de renta perdida, a fin de asegurar un ingreso de treinta millones al rey. Las *douanes* eran derechos sobre las mercancías que entraban o salían del reino, así como las que entraban o salían de las distintas provincias, dentro del reino. El efecto de estos derechos era el de restringir el movimiento del conjunto de los bienes o elevar el precio de los bienes entregados a un nivel prohibitivo, al menos para el pobre. En conjunto, estos impuestos limitaron en gran medida el comercio, tanto interior como exterior. Boisguillebert los culpó de la destrucción de los mercados extranjeros franceses de vinos, sombreros, naipes, pipas y láminas de ballena (*Détail*, p. 196).

Los fisiócratas (véase un poco más adelante) fueron los últimos que reaccionaron contra el mismo sistema fiscal opresivo al que se enfrentaron Boisguillebert y sus contemporáneos. Pero su intención era la de implantar un sistema financiero natural, en lugar de la reforma arbitraria que ellos atribuían a Boisguillebert. El vínculo entre éste y aquéllos es flojo, porque Boisguillebert no anticipó ni el concepto de *producto neto* ni la productividad exclusiva de la agricultura. Pero en materia de reforma fiscal, los fisiócratas reflejaron en gran medida los mismos intereses que Boisguillebert, que defendía la eliminación del carácter regresivo de los impuestos y una distribución más equitativa de la carga tributaria. Mientras que Boisguillebert buscaba esta eliminación, a fin de disminuir las trabas al consumo, los fisiócratas tenían puestos sus ojos en los efectos saludables de la reforma fiscal sobre la acumulación de capital, como pronto veremos.

La fisiocracia: «el gobierno de la naturaleza»

Toda nueva ciencia requiere una filosofía, y la filosofía del capitalismo que Adam Smith pronto enunciaría tan bien, estaba apareciendo, como un capullo, a mediados del siglo XVIII. En esa época surgió un grupo de escritores franceses que reclamaban el nombre de «economistas». Este grupo formaba la primera «escuela de pensamiento» real en la economía. Más tarde serían rebautizados como «fisiócratas», a causa de que la palabra «economista» adquirió un significado más genérico. El término «fisiocracia» significa «gobierno de la naturaleza». En este caso es apropiado, porque los autores en cuestión creían en la ley natural y en la primacía de la agricultura.

El líder intelectual de los fisiócratas era François Quesnay, médico de la corte de Luis XV y Madame de Pompadour. Quesnay y el pequeño grupo de discípulos que se reunían a su alrededor desplazaron las fronteras teóricas de la nueva ciencia e infundieron en ella una filosofía subyacente. La fisiocracia apelaba a principios racionales: afirmaba que todos los hechos sociales están unidos por los lazos de leyes inevitables, a las que deben obedecer los individuos y los gobiernos, una vez que las han comprendido. La doctrina fisiocrática ejerció una importante influencia en Adam Smith, que conoció a Quesnay.

En este capítulo trataremos los fisiócratas como grupo, aunque, como los mercantilistas, formaban un grupo heterogéneo. Sus publicaciones se sucedieron casi sin ininterrupción entre 1756 y 1778. Sus miembros incluían al Marqués de Mirabeau, Mercier de la Rivière, Dupont de Nemours, Le Trosne y Nicholas Baudeau. El ministro francés Turgot se aproximó a la doctrina fisiocrática, pero no llegó a considerarse miembro de su círculo más íntimo.

El tipo de lamentaciones expresadas por Boisguillebert a la vuelta del siglo XVIII no recibió la atención del monarca entonces reinante en Francia, Luis XIV, ni tampoco la de sus dos sucesores en el trono. Luis XV fue el último rey francés que ejerció el poder real sin ninguna limitación, y las consecuencias de este hecho fueron mucho más perjudiciales para Francia durante su reinado que durante el de su predecesor, el «Rey Sol». Luis XV hundió a Francia en guerras innecesarias que agotaron el tesoro estatal. Sus súbditos (la nobleza siempre estuvo exenta) estaban sometidos a un sistema fiscal opresivo con el que se trataba de mitigar los efectos de las desastrosas guerras y de una vida cortesana, extravagante y degenerada, presidida por la infame Madame de Pompadour.

El valor de la tierra disminuía, a consecuencia del producto decreciente de la agricultura. Dos tercios del territorio francés eran propiedad del clero y la nobleza, que estaban exentos de impuestos. Los agricultores ordinarios tenían que entregar una gran parte de su producto al terrateniente y el resto estaba fuertemente gravado. La acumulación de capital al nivel de la producción era virtualmente imposible. Los mercados interiores y las rentas personales se veían aún más limitados por la política mercantilista de reducción de salarios y otros costes de producción, a fin de estimular las exportaciones. Como muy bien ha dicho Lewis Haney, «Francia era como un gran ferrocarril o como una gran fábrica que no había provisto ninguna cantidad para depreciación o agotamiento de su equipo; su capacidad productiva estaba perjudicada y su crédito se había agotado» (*History of Economic Thought*, p. 176). La fisiocracia surgió como reacción a este estado de cosas.

La economía fisiocrática

Los fisiócratas fueron constructores de sistemas, en una escala ligeramente mayor que Cantillon, pero menor que Adam Smith. Hacia 1750, Quesnay y su cohorte, y Vincent Gournay, se preguntaban «si la naturaleza de las cosas no tiende hacia una ciencia de la economía política, y cuáles serían los principios de esta ciencia» (citado en Baur, «Studies», p. 100). Bajo el liderazgo de Quesnay, la fisiocracia se dedicó al descubrimiento de estos principios. Su filosofía subyacente era la filosofía medieval del derecho natural (*jus naturae*), pero la fisiocracia también siguió a Locke al destacar los derechos *individuales* y la justificación de la propiedad privada que se basa en ellos. Básicamente era una reacción contra el mercantilismo, pero aparentemente un tanto rara, puesto que al mismo tiempo que defendían el librecambio y el interés individual, los fisiócratas continuaban elogiando la autoridad absoluta. Una explicación de esta aparente paradoja es que

> los fisiócratas... fueron un partido cortesano, aunque radical. La crítica directa de los abusos existentes y la libertad de expresión les estaban prohibidas. La única vía que se les ofrecía a los reformadores era la de oponer al poder arbitrario un poder superior: las leyes de la naturaleza. Este es, por tanto, el verdadero origen de su *jus naturae* (Baur, «Studies», p. 106).

El punto importante de este pasaje está en que aunque se haya insistido mucho en el modo casi metafísico en que los fisiócratas apelaron a un «orden natural», cuyas disposiciones eran perfectas y cuyas leyes expresaban la voluntad de Dios, es más importante considerar retrospectivamente su método económico. Lo que ellos hicieron no es muy distinto de lo que hacen los economistas actuales. Ellos partían de la observación metódica de su mundo; dispusieron y reunieron los hechos de acuerdo con sus causas; trataron de conformar un sistema analítico basado en un modelo teórico: un sistema que concordase con la solidez de un país que poseía un alto grado de civilización. Todo esto culminaba, para los fisiócratas, en el *Tableau Economique* de Quesnay, que constituía el corazón y el alma de la economía fisiocrática.

La teoría fisiocrática. Los fisiócratas argumentaron que la mejor manera de poner de manifiesto todos los efectos de las opresivas políticas reales en Francia consistía en concebir el proceso de interacción mutua en cualquier año como un *flujo circular* de renta y gasto. Cualquier política que produjera el efecto de ampliar el flujo circular era, por tanto, coherente con el crecimiento económico, mientras que si lo limitaba no era coherente con el crecimiento económico. El mismo concepto, considerablemente adornado y elaborado, sigue ocupando un lugar central en la teoría macroeconómica moderna. Entonces, Quesnay escogía un factor clave en el proceso del flujo circular y analizaba los efectos de las diversas políticas sobre la economía en su conjunto, a través de sus efectos sobre este factor clave. (Adviértase la metodología familiar, que los economistas todavía siguen.)

El factor clave que Quesnay seleccionó —y que hoy se presenta como la falacia más relevante de la doctrina fisiocrática— era la productividad exclusiva de la agricultura. En el *Tableau Economique*, que el propio Quesnay tituló de esta manera

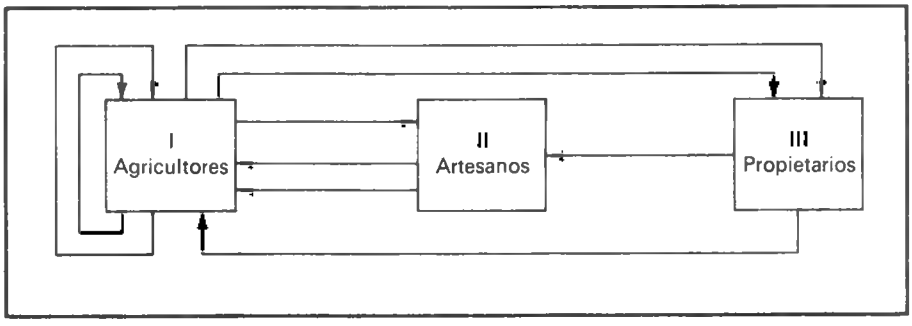
por su representación visual del flujo circular, las industrias manufactureras y de servicios se consideraban «estériles», en el sentido de que no contribuían en absoluto al *produit net*, o producto neto. El producto neto, a su vez, se consideraba como la auténtica fuente de la riqueza real. Este razonamiento implica una peculiar definición de la palabra «producción». Para los fisiócratas, producción significa creación de un excedente; es productiva aquella industria que produce más de lo que consume en el proceso. La manufactura cambia simplemente la forma de los bienes. Los fisiócratas no negaban que tales bienes fuesen más útiles después del proceso. Pero sólo la agricultura, razonaban, es capaz de crear riqueza adicional. Si se tiene en cuenta este único significado, por extraño que pueda parecer desde una perspectiva moderna, las doctrinas de los fisiócratas se comprenderán con más facilidad.

El *Tableau* original era un complicado cuadro numérico que representaba en forma de zigzag los flujos de renta agregada entre las diversas clases socioeconómicas. Nosotros nos hemos decidido, en su lugar, por una representación gráfica más sencilla, que capta, sin embargo, la esencia del modelo de Quesnay. La figura 4.1 divide la economía en tres clases o sectores: 1) una clase productiva, integrada enteramente por agricultores (y tal vez también pescadores y mineros); 2) una clase estéril, compuesta por comerciantes, fabricantes, criados y profesionales; y 3) una clase propietaria, que incluye no sólo a los terratenientes, sino también a los que posean el más mínimo título de soberanía de cualquier clase. Los flujos de renta en el diagrama están representados de acuerdo con el movimiento de las agujas del reloj. El producto neto (en términos monetarios, la renta neta) lo produce enteramente la primera clase y puede utilizarse en su propia actividad o en la de las otras dos clases.

Utilizando las cifras de Quesnay y partiendo de una riqueza total de 5.000 millones de francos (procedente del período productivo anterior), se supone que para el mantenimiento de la clase productiva y de su ganado durante el año se necesitan 2.000 millones de francos. Se representan en el gráfico 4.1 como pagos del sector agrícola a sí mismo, por lo que esta parte no circula. Además, el sector agrícola gasta 1.000 millones de francos en bienes manufacturados (y servicios), que también son necesarios para mantener a los agricultores durante el año. Los 2.000 millones de francos restantes van a los propietarios en forma de rentas e impuestos. Estos últimos 2.000 millones representan el producto neto, o sea, el excedente por encima de los costes necesarios (los fisiócratas no consideraron las rentas y los impuestos como costes necesarios de producción, sino más bien como excedentes).

El circuito se completa cuando los propietarios gastan su renta (1.000 millones en alimentos y 1.000 millones en manufacturas) y los miembros de la clase estéril gastan la suya (1.000 millones en alimentos y 1.000 millones en materias primas). Así, los 3.000 millones de francos gastados originalmente por los agricultores vuelven a ellos, 1.000 millones de los propietarios y 2.000 millones de los artesanos, y el proceso continúa indefinidamente. Nótese, sin embargo, que los agricultores son los únicos que obtienen un producto neto, es decir, una cifra superior a la de sus costes de mantenimiento y de sus actividades agrícolas.

La política fisiocrática. Este resumen proporciona, en el mejor de los casos, sólo una pálida idea de las vastas complejidades implicadas en la acción de seguir el



(Cada línea representa un gasto de mil millones de francos)

Gráfico 4.1
El gasto realizado por el sector agrícola en mantenimiento, bienes manufacturados, rentas e impuestos vuelve a dicho sector a través de los artesanos, de los propietarios y de los propios agricultores.

crecimiento de los ingresos a lo largo del tiempo; algo en que los fisiócratas estaban extremadamente interesados y de una forma entusiasta. Sin embargo, el modelo del flujo circular nos proporciona intuiciones importantes de sus prescripciones políticas. Los fisiócratas buscaban políticas para estimular la acumulación de capital, que se encontraba frenada por una excesiva carga fiscal sobre los agricultores. Así, ellos argumentaron a favor de la reforma fiscal.

Quesnay había calculado la suma y la productividad del capital necesario para llegar a un estado satisfactorio de la agricultura, y siguiendo a Cantillon estaba convencido de que la aplicación de capital a la agricultura era la única forma de obtener un producto neto imponible. La cuestión estaba en satisfacer las necesidades del tesoro al mismo tiempo que se suprimían los medios irracionales de valoración que impedían el desarrollo agrícola. La solución a ambos problemas estaba sencillamente en gravar fiscalmente al terrateniente. Los fisiócratas consideraron que la recaudación fiscal de la Francia prerrevolucionaria era muy ineficiente. El método más eficiente consistiría simplemente en gravar al grupo que en última instancia pagaba el impuesto. Dado que los impuestos sólo se pueden pagar tomando su importe del producto neto, tenían que exigirse a los que percibían el producto neto. Al mismo tiempo, el conjunto de tipos impositivos tendría que ser el adecuado para que los ingresos fiscales fuesen suficientes para satisfacer las necesidades del Estado.

Otra fuente de acumulación de capital para la inversión agrícola era la renta de la tierra, en tanto que los terratenientes eran responsables de las mejoras de la tierra. Sin embargo, las restricciones mercantilistas sobre el librecambio de los productos agrícolas mantenían bajos los precios (y por tanto las rentas de las tierras), mediante la restricción de la demanda. Así, los fisiócratas argumentaron en favor del librecambio. Ellos creían que la eliminación de estas restricciones y una política general de «¡fuera las manos!» (es decir, de no intervención) por parte del gobierno, haría posible que el capital fluyese libremente hacia el sector agrícola y que el flujo

circular se ampliase a lo largo del tiempo, de acuerdo con las «leyes de la naturaleza».

En este punto es posible que se tienda a considerar a los fisiócratas como enemigos de la clase terrateniente. Nada podría estar más lejos de la verdad. Los fisiócratas no desafiaron nunca la institución de la propiedad privada ni la elevada posición de los terratenientes. En vez de ello, consideraron a los propietarios como miembros de la sociedad que eran tan valiosos como necesarios para el proceso de desarrollo. Después de todo, era el propietario quien había realizado la inversión inicial para poner la tierra en condiciones de ser arada y quien había introducido determinadas mejoras antes de entregarla a los agricultores para su cultivo. Y por esto tenía derecho a una parte de su producto anual. A los ojos de los fisiócratas, a diferencia de lo que sucedía con Marx, los terratenientes eran los «buenos chicos», no unos parásitos sociales.

Entonces, ¿por qué penalizarían los fisiócratas a los terratenientes proponiendo un impuesto sobre las rentas de la tierra? Los fisiócratas argumentaban que cualquier desventaja inmediata para los propietarios que pudiera suponer el impuesto se vería más que compensada a largo plazo por los incrementos subsiguientes a la inversión agrícola y por los mayores valores que alcanzaría el producto neto, y, consiguientemente, también las rentas. En síntesis, los terratenientes eran una clase privilegiada, pero sus responsabilidades se consideraban proporcionadas a su elevada posición en la sociedad.

En el análisis final es, quizás, tan importante comprender *cómo* razonaron los fisiócratas como lo es entender lo que tenían que decir. Como muchos escritores sociales que les siguieron, ellos concebían la economía como fundamentalmente orgánica. La vieron como una amalgama extremadamente compleja y delicada de partes constituyentes —vinculadas por el mecanismo del intercambio en el mercado—, en la que cualquier trastorno que se produjera en una parte, con el tiempo, se transmitía a todas las demás partes, a través del proceso de interacción y reacción. El suyo podría considerarse como el primer análisis del equilibrio general (véase el capítulo 16), y no debe pasarse por alto la analogía entre esta visión de la economía y la del cuerpo humano que generalmente sostiene un médico, como lo era Quesnay. Anatómicamente, un trastorno en una parte del cuerpo —el estómago, por ejemplo— se transmite, tarde o temprano, a las demás partes, que interactúan y reaccionan para compensar el trastorno inicial. En la economía, un trastorno en la producción produce un trastorno en la demanda y viceversa, a causa de la mutua interdependencia de ambas.

Críticas a la fisiocracia

La economía fisiocrática fue criticada en su propia época, pero en general, como cuerpo de principios sistemáticos, mantuvo su influencia durante las dos décadas que transcurrieron antes de la aparición de *La Riqueza de las Naciones* en 1776. El italiano Galiani, reaccionando contra la fisiocracia, se opuso tanto a la idea de un orden natural como al intento de construir sistemas económicos. El filósofo francés Condillac refutó correctamente la idea de que las manufacturas sean estériles y

contribuyó significativamente a la teoría del valor, tema que a los fisiócratas sólo les interesó de un modo tangencial, porque les preocupaban más la producción y la distribución que la teoría del cambio. Pero estas quejas no amenazaron seriamente el prestigio de los economistas franceses.

Los críticos modernos de la fisiocracia se agrupan por lo general en uno de estos dos frentes: 1) la teoría pura de los fisiócratas no concordaba suficientemente con los hechos de su época, o 2) su teoría quedaba un tanto oscurecida por consideraciones normativas. La última crítica implica que su doctrina puede reducirse a una mera racionalización de intereses de clase. Cada argumento tiene su mérito.

El primer argumento se centra en la opinión fisiocrática de que las manufacturas eran estériles. Pero ¿qué querían decir realmente con esta palabra? Como se explicó antes, por «productivo» ellos no entendían la mera capacidad de crear utilidad o añadir valor. Aquellas acciones que los fisiócratas consideraban productivas tenían ciertamente esta capacidad, pero también la tenían muchas ocupaciones estériles. «La verdadera esencia de una ocupación 'productiva'», dice Ronald Meek, «de acuerdo con el uso corriente de la palabra por los fisiócratas, está en su capacidad inherente de rendir un excedente disponible por encima del coste necesario, mientras que la verdadera esencia de una ocupación 'estéril' está en su incapacidad inherente de producir tal excedente» (*La fisiocracia*, p. 237).

Los fisiócratas argumentaban que la manufactura era estéril en este sentido solamente en condiciones de libre competencia. Ellos estaban perfectamente dispuestos a admitir que en condiciones de monopolio, la manufactura podía producir un excedente de valor por encima de los costes necesarios. Recuérdese que en condiciones competitivas, el precio (de equilibrio) a largo plazo equivale precisamente al coste total medio de producción. Y en la Francia del siglo XVIII, esta observación parece estar de acuerdo con la experiencia de los fisiócratas.

Donde los fisiócratas se equivocaron de mala manera fue al sostener que la manufactura es «natural e intrínsecamente incapaz de producir un excedente por encima del coste». Ellos concluyeron erróneamente que porque la manufactura no producía un excedente de valor por encima de los costes en condiciones competitivas, nunca *podría* hacerlo en condiciones competitivas (a corto plazo, por ejemplo). En esto se equivocaron, pero el suyo era más un error de profecía que un error de hecho. Y tal vez pedimos demasiado si queremos que los economistas sean tanto profetas como científicos.

Sin embargo, la solución de un problema plantea otro. Si la competencia reduce el precio de los productos manufacturados hasta el nivel de los costes necesarios, ¿por qué no hace lo mismo en la agricultura, eliminando la renta? Parece que los fisiócratas, en varios puntos de sus escritos, jugaron con una explicación monopolística de la renta de la tierra, pero en lo principal su respuesta fue mucho menos satisfactoria. Consideraron el producto neto simplemente como un regalo de la naturaleza, o de Dios: argumento que ya era familiar en la primitiva historia del pensamiento económico. Pero aunque la naturaleza pueda explicar un excedente del producto físico en la agricultura, no puede explicar la existencia de un excedente de *valor*. Este último sólo puede explicarse por medio de una teoría del valor capaz de explicar la determinación del producto y de los precios de los factores. Los fisiócratas tenían ciertamente nociones del valor, pero no consiguieron construir una teoría

del valor. La tarea de la construcción de una teoría general del valor cayó sobre Adam Smith, que respondió admirablemente, como pronto veremos.

El siglo XX ha producido dos interpretaciones opuestas de la fisiocracia, cada una de las cuales se orienta a la explicación de los intereses de clase en la Francia del siglo XVIII. Una de estas opiniones sostiene que los fisiócratas fueron meramente neomedievalistas, que intentaban invalidar los principios del mercantilismo y subsanar los defectos del viejo orden (Beer, *An Inquiry into Physiocracy*). La otra, opuesta a la primera, mantiene que los fisiócratas fueron reformistas que trataban de satisfacer las necesidades y los intereses de los recién establecidos terratenientes-no aristócratas (Ware, «Physiocrats: A Study in Economic Rationalization»).

Una interpretación más probable es que los fisiócratas miraban en ambas direcciones —hacia atrás, en dirección al feudalismo, y hacia adelante, en dirección al capitalismo—. Si esta interpretación es correcta, entonces su posición en la historia del pensamiento económico es fundamental y es de transición. En la sociedad fisiocrática, la elevada posición del terrateniente (es decir, la nobleza) y la institución de la propiedad privada se mantendrían, como en el feudalismo, pero existirían las condiciones adecuadas para que apareciese un capitalismo agrícola. En otras palabras, los fisiócratas eran unos reformadores cautos, que no querían eclipsar por completo al viejo orden, sino que esperaban con impaciencia el nuevo amanecer del capitalismo.

En el análisis final, la huella más permanente de los fisiócratas sobre el desarrollo del análisis económico fue probablemente su influencia sobre Adam Smith. En la cumbre de su actividad literaria, Adam Smith los conoció mientras desarrollaba su propia investigación sobre la naturaleza y la función del capital en una sociedad agrícola. Estaba, por ello, expuesto al sistemático cambio de mentalidad que finalmente cultivó en sí mismo y demostró en su magna obra, *La Riqueza de las Naciones*. Por falta de este mismo cambio de mentalidad sistemático en otros autores, los intentos previos de construir una teoría general de la economía en Inglaterra no habían tenido éxito.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Los escritos de Sir William Petty fueron reunidos y publicados por primera vez en 1899, por Charles Henry Hull (véanse Referencias). Hull escribió una extensa introducción sobre la vida y escritos de Petty, incluyendo el tema del papel de John Graunt en el desarrollo de la estadística y su probable influencia sobre Petty. Para una visión más moderna, se dispone en inglés de un breve pero excelente estudio de la economía de Petty; véase Alessandro Roncaglia, *Petty: The Origins of Political Economy* (Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1985). (Existe trad. cast. del original italiano: *Petty. El nacimiento de la economía política*. Madrid: Pirámide, 1980). A. M. Endress examina la Aritmética Política en general y el uso que Petty hacía de los números en «The Functions of Numerical Data in the Writings of Graunt, Petty, and Davenant», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 245-264.

Los detalles de la vida de Richard Cantillon han permanecido durante mucho tiempo cubiertos por el misterio, pero una nueva y provocativa biografía de Antoin Murphy, *Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist* (Oxford: Clarendon Press, 1986), demuestra una laboriosa investigación y arroja mucha luz sobre este «hombre misterioso» de la economía. Un episodio importante en la carrera bancaria de Cantillon fue su asociación con el plan del papel moneda de John Law y su relación con la «Burbuja del Misisipí». Para el panorama de fondo ilustrado de este período, véase Earl J. Hamilton, «The Political Economy of France at the Time of John Law», *History of Political Economy*, vol. 1 (1969), pp. 123-149. Jevons proclamó su redescubrimiento de Cantillon en «Richard Cantillon and the Nationality of Political Economy», *Contemporary Review* (enero 1881), reimpreso en Higgs (véanse Referencias) junto con un ensayo biográfico de Higgs sobre Cantillon, que subsume dos artículos que había publicado con anterioridad en *Ecomomic Journal*, vol. 1 (junio 1891), pp. 262-291, y en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 6 (julio 1892), pp. 436-456. (Existe trad. cast. del artículo de Jevons, «Richard Cantillon y la nacionalidad de la economía política», en la versión castellana de la obra de Cantillon —véanse Referencias— pp. 201-231. El economista irlandés Joseph Hone, «Richard Cantillon, Economist — Biographical Note», *Economic Journal*, vol. 54 (abril 1944), pp. 96-100, estableció en 1697 la fecha del nacimiento de Cantillon, pero esta opinión ha quedado desacreditada por la investigación más reciente. La mejor visión de conjunto de la obra de Cantillon y de su papel en la historia de la economía la proporciona J. J. Spengler, «Richard Cantillon: First of the Moderns», *Journal of Political Economy*, vol. 62 (agosto, octubre 1954), pp. 281-295, 406-424. (Existe trad. cast.: «Richard Cantillon: el primero de los modernos», en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971, pp. 119-155.) La teoría monetaria de Cantillon se discute brevemente en relación con los otros teóricos preclásicos en Joseph Ascheim y C. Y. Hsieh, *Macroeconomics: Income and Monetary Theory* (Columbus: Merrill, 1969), pp. 144-146. Otros aspectos específicos de la economía de Cantillon se tratan en A. M. Huq, «Richard Cantillon and the Multiplier Analysis», *Indian Journal of Economics*, vol. 39 (abril 1959), pp. 423-425; Hans Brems, «Cantillon versus Marx: The Land Theory and the Labor Theory of Value», *History of Political Economy*, vol. 10 (invierno 1978), pp. 669-678; Anthony Brewer, «Cantillon and the Land Theory of Value», *History of Political Economy*, vol. 20 (primavera 1988), pp. 1-14; y R. F. Hébert, «Richard Cantillon's Early Contributions to Spatial Economics», *Economica*, vol. 48 (febrero 1981), pp. 71-77. Diversos signos muestran un conmovedor renacimiento del interés por Cantillon. Una nueva edición francesa del *Essai* de Cantillon, basada en el descubrimiento de una copia manuscrita en Ruán, ha sido publicada en Japón por Takumi Tsuda, *Richard Cantillon: Essay de la nature du commerce en général* (Tokyo: Kinokuniya Book-Store Co., 1979). Este volumen incluye un detallado ensayo bibliográfico de Tsuda. Asimismo, economistas irlandeses, británicos y americanos se reunieron en 1980 en la costa de California para conmemorar el tricentenario del nacimiento de Cantillon (el año de nacimiento de Cantillon que se cita con mayor frecuencia, aunque no se da por confirmado, es 1680). En el simposio de tres días presentaron trabajos sobre la economía de Cantillon; sus autores eran Michael Bordo (Carleton University), William Gramp

(University of Illinois, Chicago Circle), Robert Hébert (Auburn University), Antoin Murphy (University of Dublin), David O'Mahony (University College, Cork), Vincent Tarascio (University of North Carolina) y E. G. West (Carleton University). Muchos de estos trabajos, y la discusión que los acompañó, han sido reimpresos en *The Journal of Libertarian Studies*, vol. 7 (otoño 1985).

La referencia estándar sobre Boisguillebert es Hazel Robert, *Boisguilbert, Economist of the Reign of Louis XIV* (Nueva York: Columbia University Press, 1935), pero véase también J. J. Spengler, «Boisguilbert's Economic Views vis-a-vis those of Contemporary Réformateurs», *History of Political Economy*, vol. 16 (primavera 1984), pp. 69-88. C. W. Cole (véanse Referencias) dedica parte de su libro a Boisguillebert (pp. 231-267) como, en una medida aún mayor, hace J. H. Bast, *Vauban and Boisguilbert* (Groningen: P. Noordhoff, 1935). El papel de Boisguillebert como primitivo precursor de Keynes es tratado correctamente en S. L. McDonald, «Boisguilbert: Neglected Precursor of Aggregate Demand Theorists», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 68 (agosto 1954), pp. 401-414.

Los fisiócratas contribuyeron a preparar el terreno para el método deductivo en economía, al paso que surgían como primer grupo de constructores de modelos económicos. El panorama de fondo lógico-deductivo del pensamiento francés del siglo XVIII es explorado por Daniel Klein, «Deductive Economic Methodology in the French Enlightenment: Condillac and Destutt de Tracy», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), pp. 51-72; y por Martin S. Staum, «The Institute Economists: From Physiocracy to Entrepreneurial Capitalism», *History of Political Economy*, vol. 19 (invierno 1987), pp. 525-550. La guía general estándar para la fisiocracia, durante muchos años, ha sido Henry Higgs, *The Physiocrats* (Londres: Macmillan, 1897), pero ahora se considera algo anticuada. Igualmente un tanto antiguo, pero todavía accesible, es el tratamiento otorgado a los fisiócratas por Charles Gide y Charles Rist en su manual *A History of Economic Doctrines from the Time of the Physiocrats to the Present Day*, R. Richards (trad.), 2.ª ed. (Boston: Heath, 1948). (Existe trad. cast. del original francés: *Historia de las doctrinas económicas desde los fisiócratas hasta nuestros días*, 3.ª ed. Madrid: Instituto Editorial Reus, s.a.) Ahora se dispone de gran parte de la literatura fisiocrática en inglés, gracias a Meek (véanse Referencias). Stephan Baur (véanse Referencias) examina el papel del pensamiento económico anterior a los fisiócratas, así como la influencia de los fisiócratas sobre Adam Smith. Como se observa en el texto, existen interpretaciones opuestas de la fisiocracia en Beer (véanse Referencias) y Ware (véanse Referencias). D. C. Carbaugh intentó una reconciliación entre las dos opiniones en conflicto, en «The Nature of Physiocratic Society: An Attempted Synthesis of the Beer-Ware Interpretations», *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 33 (abril 1972), pp. 199-207. M. Kuczynski y R. L. Meek (eds.), *Quesnay's Tableau Economique* (Londres: Macmillan, 1972), revelan la extraordinaria historia de la desaparición y reaparición de las sucesivas ediciones del *Tableau*. (Existe trad. cast.: *El 'Tableau Economique' de Quesnay*. México: Fondo de Cultura Económica, 1980a.) La *History of Economic Analysis* de Joseph Schumpeter (Nueva York: Oxford University Press, 1954), Parte II, cap. 4, trata de Petty y Cantillon, así como de los fisiócratas (existe trad. cast.: véanse Referencias).

Algunos notables intentos de descripción de los orígenes del pensamiento fisio-

crático pueden encontrarse en R. S. Franklin, «The French Socioeconomic Environment in the Eighteenth Century and Its Relation to the Physiocrats», *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 21 (julio 1962), pp. 299-307; O. H. Taylor, «Economics and the Idea of 'Jus Naturale'», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 44 (febrero 1930), pp. 205-241; y L. A. Maverick, «Chinese Influences upon the Physiocrats», *Economic History*, vol. 3 (febrero 1938), pp. 54-67. En la misma línea, véase Bert Hoselitz, «Agrarian Capitalism, the Natural Order of Things: François Quesnay», *Kyklos*, vol. 21 (1968), pp. 637-662.

Dos artículos que discuten la relación de Quesnay con el resto de los fisiócratas son los de T. P. Neill, «The Physiocrats' Concept of Economics», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 63 (noviembre 1949), pp. 532-553; y «Quesnay and Physiocracy», *Journal of the History of Ideas*, vol. 9, núm. 2 (1948), pp. 153-173. Mary Jean Bowman, «The Consumer in the History of Economic Doctrine», *American Economic Review*, vol. 41 (mayo 1951), pp. 1-18, discute, entre otras cosas, las opiniones de los fisiócratas. Su doctrina del comercio exterior en relación con las ideas mercantilistas y clásicas es investigada por A. I. Bloomfield en «The Foreign Trade Doctrines of the Physiocrats», *American Economic Review*, vol. 28 (diciembre 1938), pp. 716-735.

Una interesante interpretación de la reforma fiscal fisiocrática se encuentra en Luigi Einaudi, «The Physiocratic Theory of Taxation», en *Economic Essays in Honor of Gustav Cassel* (Londres: G. Allen, 1933). La política y las instituciones fisiocráticas se destacan en dos artículos de W. J. Samuels: «The Physiocratic Theory of Property and State», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 75 (febrero 1961), pp. 96-111; y «The Physiocratic Theory of Economic Policy», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 76 (febrero 1962), pp. 145-162.

El *Tableau* es un mecanismo analítico que ha atraído la atención de diversos autores; véase Almarin Phillips, «The Tableau Économique as a Simple Leontief Model», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (febrero 1955), pp. 137-144; I. Hishiyama, «The Tableau Economique of Quesnay», *Kyoto University Economic Review* (abril 1960), pp. 1-46; T. Barna, «Quesnay's Tableau in Modern Guise», *Economic Journal*, vol. 85 (septiembre 1975), pp. 485-496; y L. Herlitz, «The Tableau Economique and the Doctrine of Sterility», *Scandinavian Economic History Review*, vol. 9 (1961), pp. 3-55. J. J. Spengler ofrece algunas intuiciones importantes sobre cómo puede la teoría fisiocrática del consumo haber contribuido a una de las piedras angulares de la teoría económica clásica, en «The Physiocrats and Say's Law of Markets», *Journal of Political Economy*, vol. 53 (septiembre 1945), pp. 193-211 (existe trad. cast., «Los fisiócratas y la ley del mercado de Say», en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971, pp. 176-229); y J. Johnson pisa un terreno semejante en «The Role of Spending in Physiocratic Theory», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (noviembre 1966), pp. 612-632. W. A. Eltis ha llevado a cabo una reinterpretación importante de Quesnay y su sistema, en dos partes, «François Quesnay: A Reinterpretation», *Oxford Economic Papers*, vol. 27 (julio y noviembre, 1975), pp. 167-200, 327-351. Véase también A. C. Muller, «Quesnay's Theory of Growth: A Comment», *Oxford Economic Papers*, vol. 30 (marzo 1978), pp. 150-156; y un comentario adicional de Eltis, inmediatamente después de las observaciones de Muller.

En una serie de trabajos que se extienden a lo largo de varios años, Gianni Vaggi ha estado investigando sistemáticamente aspectos clave del pensamiento fisiocrático. Véase, por ejemplo, «The Physiocratic Theory of Prices», *Contributions to Political Economy*, vol. 2 (marzo 1983), pp. 1-22; «A Physiocratic Model of Relative Prices and Income Distribution», *Economic Journal*, vol. 95 (diciembre 1985), pp. 928-947; «The Role of Profits in Physiocratic Economics», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 367-384; y *The Economics of François Quesnay* (Londres: Macmillan, 1987).

Los escritos de los autores fisiócratas se encuentran dispersos y son de difícil acceso. Una notable excepción se refiere al más capaz de los seguidores de Quesnay, Turgot. La mayor parte de los escritos económicos de Turgot han sido reunidos y traducidos por R. L. Meek, *Turgot on Progress, Economics and Sociology* (Londres: Cambridge University Press, 1973); y por P. D. Groenewegen, *The Economics of A. R. J. Turgot* (La Haya: Martinus Nijhoff, 1977). Véase también, de este último, «A Reappraisal of Turgot's Theory of Value, Exchange and Price Determination», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), pp. 177-196; y «A Reinterpretation of Turgot's Theory of Capital and Interest», *Economic Journal*, vol. 81 (junio 1971), pp. 327-340. Para un resumen de los escritos económicos de un fisiócrata que después se expatrió a los Estados Unidos, véase J. J. McLain, *The Economic Writings of DuPont de Nemours* (Newark, Del.: University of Delaware Press, 1977).

Finalmente, para una visión amplia del pensamiento económico francés (incluyendo a Cantillon) del siglo anterior a Adam Smith, véase R. F. Hébert, «In Search of Economic Order: French Predecessors of Adam Smith», en S. Todd Lowry (ed.), *Pre-Classical Economic Thought* (Boston: Kluwer, 1987), pp. 185-210.

REFERENCIAS

Bacon, Francis. *The New Organon an Related Writings*, F. H. Anderson (ed.). Nueva York: The Liberal Arts Press, 1960.

Baur, Stephan. «Studies on the Origin of the French Economists», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 5 (1890), pp. 100-107.

Beer, Max. *An Inquiry into Physiocracy*. Nueva York: Russell & Russell, 1966 [1939].

Boisguillebert, Pierre. *Le Détail de la France* [1695]. Reimpreso en Daire.

——. *Traité de la nature, culture, commerce et intérêt des grains* [1707]. Reimpreso en Daire.

Cantillon, Richard. *Essai sur la nature du commerce en général*. H. Higgs (ed.). Londres: Mcmillan, 1931 [1755]. (Trad. castellana: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica, 1950.)

Cole, C. W. *French Mercantilism 1683-1700*. Nueva York: Columbia University Pres, 1943.

Daire, Eugene. *Economistes financiers du 18e siècle*. París: Guillaumin, 1851.

Haney, L. W. *History of Economic Thought*, 4.ª ed. Nueva York: Macmillan, 1949.

Meek, Ronald L. *The Economics of Physiocracy: Essays and Translations*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1962. (Trad. castellana: *La fisiocracia*. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1975.)

Petty, William. *The Economic Writings of Sir William Petty*, 2 vols., C. H. Hull (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, 1963.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*, E. B. Schumpeter (ed.). Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.ª ed.. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.)

Ware, N. J. «Physiocrats: A Study in Economic Rationalization», *American Economic Review*, vol. 21 (diciembre 1931), pp. 607-619.

PARTE SEGUNDA

EL PERIODO CLASICO

CAPITULO 5

ADAM SMITH: CONSTRUCTOR DE UN SISTEMA

INTRODUCCION

El nuevo amanecer del capitalismo, que los fisiócratas esperaban con tanta impaciencia, no había llegado todavía en 1776 —cuando muchos ojos europeos estaban puestos en el Nuevo Mundo y en las luchas de una nación que estaba naciendo—, pero iba ciertamente en camino de hacerlo. A ello contribuyó, intelectualmente, la publicación en aquel año de un libro que todavía se lee y se edita (no precisamente por y para licenciados, por cierto): la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, de Adam Smith. Cualquier libro que se lee e imprime doscientos años después de su aparición merece atención, y en este caso la atención no está fuera de lugar.

Adam Smith nació en Kircaldy, Escocia, en 1723; era hijo único de un padre que había muerto pocos meses antes y de una madre que vivió hasta la avanzada edad de noventa años. Desde su juventud, Smith mostró los signos de lo que los psiquiatras podrían llamar el «síndrome del profesor». Sus biógrafos le describen como un alumno aprovechado, aunque dado a «ataques de abstracción», que más tarde, en su vida académica, se convirtieron en ataques de ensimismamiento que con frecuencia molestaban a sus colegas (cuando le veían sonreírse en los servicios religiosos, por ejemplo). En uno de sus primeros ensimismamientos matinales, Smith caminó 15 millas vestido sólo con el camisón de dormir, antes de que las campanas de la iglesia de un pueblo vecino le «despertaran». Se dice que en otra ocasión, mientras paseaba con un amigo, habiendo comenzado una animada disertación perdió la noción de dónde estaba y ¡se cayó en una tina de curtido! También se dice que en otra ocasión dejó caer distraídamente su pan con mantequilla en agua hirviendo, declarando a continuación que aquel brebaje era la peor taza de té que jamás había probado.

Aunque no era un hombre bien parecido, los otros encantos de Smith le granjea-

ron amigos y discípulos. Podía describírsele, un tanto cruelmente, como una «amalgama de protuberancias». Un camafeo en el que se le retrata revela un labio inferior saliente, una gran nariz y unos ojos saltones. Además, durante toda su vida padeció una afección nerviosa; le temblaba la cabeza y tenía un defecto de habla. Sin embargo, ninguna de estas imperfecciones se podía comparar con su capacidad intelectual. El se describió como «hermoso en nada, excepto en mis libros». A decir verdad, estuvo entre los filósofos más importantes de su época. En la Universidad de Glasgow y después en la de Oxford, Smith pronunció conferencias sobre teología natural, ética, jurisprudencia y economía política. Fue discípulo de Frances Hutcheson, amigo de David Hume y conocido de Quesnay. Los discípulos viajaban desde Rusia y el continente para escuchar sus conferencias.

En su propia época, la reputación de Smith como filósofo descansaba ampliamente en su importante obra, *The Theory of Moral Sentiments*, publicada por primera vez en 1759. Este trabajo constituía un intento de identificar los orígenes de los juicios morales, o de la aprobación o desaprobación moral. En él, Smith consideraba al hombre como una criatura egoísta que, no obstante, parecía capaz de formular juicios morales sobre la base de consideraciones que no eran egoístas. Esta aparente paradoja se resuelve, afirma Smith, por medio de la facultad de la simpatía. Esto es, los juicios morales se formulan característicamente prescindiendo del egoísmo y colocándose uno mismo en la situación de una tercera persona, el observador imparcial. De esta manera, se alcanza una noción benévola o simpática de la moralidad, más que una noción egoísta, y la moralidad supera de hecho al egoísmo.

The Theory of Moral Sentiments y sus problemas atrajeron la fama y el interés inmediatos por su autor. Pero muchos historiadores del pensamiento económico han tendido a considerarla como inconsistente con la importancia que Smith otorgó más tarde al egoísmo como fuerza motriz en *La Riqueza de las Naciones*. La opinión informada tiende a considerar *La Riqueza de las Naciones* como una prolongación lógica de *The Theory of Moral Sentiments*, aunque esto dista de ser un juicio unánime.

LA NATURALEZA DEL SISTEMA ECONOMICO DE SMITH

Hoy se considera a Adam Smith como el padre de la economía porque fue ante todo el constructor de un sistema. Existe evidencia de que había empezado a construir un sistema general de análisis dos décadas antes de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, y los perfiles de ese sistema eran claramente visibles antes de 1776. El sistema de Smith combinaba una teoría de la naturaleza humana y una teoría de la historia con una forma peculiar de teología natural y algunas observaciones prácticas sobre la vida económica. Reducido a la esfera económica, su sistema caracterizaba las actividades de la agricultura, la manufactura y el comercio. En su sistema el intercambio viene facilitado por el uso del dinero y la producción se caracteriza por la división del trabajo. Las tres características principales de su análisis central son la división del trabajo, el análisis del precio y de la asignación, y la naturaleza del crecimiento económico.

Los logros de Smith en el campo de la economía no sólo tendieron a transfor-

marla en una disciplina formal y autónoma de la investigación científica, sino que también marcaron el comienzo de lo que se llama el período clásico del pensamiento económico. Este período se extiende aproximadamente desde la aparición de *La Riqueza de las Naciones* en 1776 hasta la muerte de John Stuart Mill en 1873. Aunque existieron diferencias entre las ideas de los miembros de la escuela clásica, en general sostuvieron principios que incluían la creencia en la libertad natural (*laissez faire*) y la importancia del crecimiento económico como medios para mejorar la condición de la existencia del hombre[1]. Estas dos ideas, que habían de encontrarse en la doctrina fisiocrática, subyacen también en *La Riqueza de las Naciones.*

Derecho natural y derechos de propiedad

En la época de Adam Smith, la economía era una disciplina nueva, definida de modo amplio como «economía política». El principal problema económico y político que Smith planteó, para definirlo y resolverlo, fue la relación del individuo con el Estado y las funciones adecuadas del Estado en relación con sus miembros. Las opiniones de Smith sobre estas materias se apoyaban en su sistema de teología natural, expuesto con considerable extensión en *The Theory of Moral Sentiments* y desarrollado, con algunas modificaciones, en *La Riqueza de las Naciones.* Dicha teología no era otra que la doctrina greco-escolástica del derecho natural, aunque influida por la filosofía escocesa del sentido común.

Los fisiócratas, por supuesto, habían ensalzado un orden natural basado en el derecho natural, como opuesto al derecho positivo. Para ellos, el derecho natural reflejaba la mente del Creador, inferida por la razón humana. Puesto que el derecho natural tenía una sanción más alta que el derecho positivo, que se materializaba en meras proclamaciones de una asamblea legislativa, el derecho positivo era, por lo mismo, inferior; y cuanto menos derecho positivo hubiera, tanto mejor. Habiendo llegado tan lejos, estaban claramente en el umbral del *laissez faire* como una envoltura del derecho natural. Tanto los fisiócratas como Adam Smith argumentaron esencialmente este rasgo.

Sir Alexander Gray ha señalado que «es más fácil hablar del derecho natural que codificarlo. Pero nos acercamos mucho al núcleo de las cosas cuando consideramos el derecho natural como algo que se interesa por la propiedad personal que cada individuo tiene sobre sí mismo y como un esfuerzo a tientas para subrayar que hay un cuerpo de "derechos del hombre" que existe antes que el Estado, y que si hace falta debe prevalecer contra el Estado. Para expresarlo en términos más próximos a nuestro tema, el "derecho natural" implica una restricción de las funciones del gobierno, en interés de la libertad del individuo» («Adam Smith», p. 155). A lo largo de *La Riqueza de las Naciones* y de su predecesora, *The Theory of Moral Sentiments*, Smith explicó cómo el gobierno divino del universo actúa sobre nuestros problemas políticos y económicos inmediatos. Un ejemplo semejante es el justamente famoso pasaje de Smith sobre la «mano invisible»:

---

[1] Aunque cae dentro del período clásico, John Stuart Mill constituyó en cierto sentido una excepción en estos puntos (véase cap. 8).

> Cada individuo intenta [mediante el empleo de su capital] que el ingreso anual de la sociedad sea tan grande como pueda. Por regla general, no intenta promover el bienestar público ni sabe cuánto está contribuyendo a ello. Prefiriendo apoyar la actividad doméstica en vez de la foránea, sólo busca su propia seguridad, y dirigiendo esa actividad de forma que consiga el mayor valor, sólo busca su propia ganancia, y en éste como en otros casos está conducido por una mano invisible que promueve un objetivo que no entraba en sus propósitos. Tampoco es negativo para la sociedad que no sea parte de su intención, ya que persiguiendo su propio interés promueve el de la sociedad de forma más efectiva que si realmente intentase promoverlo. No son muchas las cosas buenas hechas por aquellos que dicen dedicarse al comercio en favor del bienestar público. También es verdad que ésta es una actitud poco común entre los comerciantes, y unas pocas palabras bastan para disuadirlos de ella (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 503-504).

Otro pasaje fustiga la futilidad de la planificación central y la ineptitud del burócrata y del político:

> El hombre del sistema... es capaz de ser muy sabio en su propio engreimiento; y a menudo está tan enamorado de la supuesta belleza de su propio plan ideal de gobierno, que no puede sufrir la más mínima desviación de cualquiera de sus partes. Sigue desarrollándolo por completo y en todas sus partes, sin ninguna consideración a los grandes intereses o a las fuertes prevenciones que se le pueden oponer. Parece imaginar que puede disponer las diferentes piezas sobre un tablero de ajedrez. No considera que las piezas situadas sobre un tablero de ajedrez no tienen otro principio del movimiento que el que les imprime la mano que las coge; pero que en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene un principio de movimiento propio, enteramente distinto del que el cuerpo legislativo pudiera escoger imponerle (*Theory of Moral Sentiments*, pp. 380-381).

Estos pasajes indican la convicción de Smith de que en el mundo económico existe una armonía natural, que hace que la interferencia gubernamental sea innecesaria e indeseable en la mayoría de materias. La mano invisible, la doctrina de la libertad natural y la sabiduría de Dios (visible incluso en la locura de los hombres), forman parte del argumento. Pero hay un fundamento subyacente más fuerte que la simple metafísica. Existe un argumento empírico en el cual Smith también confió, por el que acusa al gobierno de incompetente de *hecho* y subraya la impertinencia descarada del burócrata, diciéndonos lo que debemos hacer en áreas en las que está claro que conocemos nuestros propios intereses mucho mejor de lo que pueda conocerlos cualquier otra persona. En esta visión existe una línea de influencia muy clara entre Adam Smith y su campeón contemporáneo, Milton Friedman (véase el capítulo 20).

La naturaleza humana

La inconveniencia del control y la deseabilidad de la libertad natural se van haciendo más convincentes cuando consideramos el mecanismo que dirige la sociedad de Smith. Este autor no era ni un racionalista estricto ni un soñador ocioso. Era un práctico realista que tomaba a la gente como la veía y basaba su análisis de la sociedad en una naturaleza humana invariable. Según Smith, había dos características innatas de la psicología de los humanos. La primera es que los humanos nos

interesamos ante todo por las cosas más próximas a nosotros y mucho menos en las que se encuentran a cierta distancia (en el tiempo o en el espacio); así, todos nos consideramos a nosotros mismos como de la mayor importancia:

> Cada hombre... se recomienda primera y principalmente a su propio cuidado; y cada hombre es, ciertamente, en cualquier aspecto, más adecuado y más capaz para cuidar de sí mismo que de cualquier otra persona (*Theory of Moral Sentiments*, p. 359).

La segunda característica, que de hecho es un corolario de la primera, es el deseo arrollador que todo hombre experimenta de mejorar su condición:

> ... el deseo de mejorar nuestra condición... aunque generalmente sea sereno y desapasionado, nos acompaña desde el nacimiento hasta la tumba. En todo el intervalo que separa estos dos momentos, es difícil encontrar un solo instante en que un hombre esté perfecta y completamente satisfecho con su situación de forma que no desee cambios o mejoras de algún tipo (*La Riqueza de las Naciones*, p. 398).

Expresado en los términos más estrictos de nuestro tema, los humanos son *egoístas* (*self-interested*), una característica que no es necesariamente sinónima del sentido que esta palabra tiene en el lenguaje común [castellano; en inglés, *selfishness*]. El hombre «económico» de Smith, en *La Riqueza de las Naciones*, no es diferente de su hombre «moral» en *The Theory of Moral Sentiments*. Ambos son criaturas movidas por el egoísmo. En *The Theory of Moral Sentiments*, la simpatía es aquella facultad humana que refrena el egoísmo, mientras que en *La Riqueza de las Naciones* la competencia es la facultad económica que limita el egoísmo. De hecho, la competencia asegura que la persecución del egoísmo mejorará el bienestar económico de la sociedad. En la época de Smith ésta era una idea liberal, porque implicaba que una sociedad sin extensos controles gubernamentales no degeneraría en el caos, como podría suponerse. El monopolio, por otra parte, representa el egoísmo desenfrenado y la consiguiente destrucción de bienestar económico. Aunque a todos los vendedores de bienes y servicios les gustaría cargar los precios más altos que fuese posible por sus mercancías o habilidades, generalmente no pueden hacerlo, a menos que tengan algún privilegio de monopolio, lo que en el tiempo de Smith era concedido por el gobierno. La competencia, o la ausencia de monopolio, obligará a todos los vendedores a reducir sus precios (dentro de unos límites) para atraer más clientes, y el resultado natural de dicha acción es el de reducir los precios al consumidor y mejorar el bienestar económico. Para el economista, algunos de los pasajes más memorables de Smith contienen invectivas contra los privilegios de monopolio. En una de sus perdurables expresiones, Smith declaró: «Las gentes del mismo oficio pocas veces se reúnen, aunque sea para divertirse y distraerse, sin que la conversación acabe en una conspiración contra el público o en algún arreglo para elevar los precios» (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 209-210). En otra parte observó: «El monopolio es un gran enemigo de la buena gestión, la cual no puede extenderse sino mediante la competencia libre y generalizada que obliga a cada uno a recurrir a ella a fin de defender sus propios intereses» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 226).

Una teoría de la historia: egoísmo y crecimiento económico

En la visión de Adam Smith, el egoísmo, el desarrollo de los derechos de propiedad y la división del trabajo se encuentran entrelazados en el proceso histórico del crecimiento económico. La apreciación de este hecho es importante para la comprensión de la macroeconomía de Smith en la «época comercial».

La historia conceptual de la civilización, en Smith, identificaba cuatro etapas evolucionistas. Las dos primeras eran el período cazador y el período pastoril de las culturas nómadas prefeudales. A continuación seguía la etapa agrícola y finalmente la comercial. Cada etapa se caracteriza por una estructura un tanto diferente de los derechos de propiedad. Una cultura cazadora no reconoce derechos exclusivos a la propiedad. Todos los miembros de la sociedad están relativamente en pie de igualdad, económica y socialmente, y existe poca demanda para una estructura formal de gobierno civil, porque la población es escasa y nómada. En una cultura semejante, el viejo y el sabio proporcionan por lo general el liderazgo, y el resto de la sociedad se impone a sí misma la subordinación a aquéllos, ante su experiencia e intelecto superior.

Sin embargo, a lo largo del tiempo el egoísmo produce una evolución sociopolítica y un crecimiento económico importantes. La sociedad civil es en gran medida una consecuencia de la propiedad privada y de la acumulación de riqueza. Smith consideró el papel clave desempeñado por los pastores en la etapa pastoril de la historia:

> Es en la época del pastoreo, segundo estadio de la sociedad, cuando aparecen las desigualdades de riqueza, y se introduce entre los hombres un cierto grado de autoridad y subordinación que no podía existir con anterioridad. Aparece así un cierto grado de ese poder civil que es indispensablemente necesario para su propia conservación... El gobierno civil, al configurarse como garante de la propiedad se instituye en realidad para defensa del rico contra el pobre o de aquellos que tienen alguna propiedad contra los que carecen de ella (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 748-749).

En otras palabras, en la sociedad civil una jerarquía de riqueza lleva a una jerarquía de poder con sus arreos familiares, transferencias hereditarias de poder, cortes, y así sucesivamente. En esta estructura de cosas, el pobre otorga al rico su lealtad a cambio de la protección de éste.

Con el tiempo, las culturas nómadas tienden a ser sustituidas por comunidades agrícolas estables. Con este tipo de vida se hacen también más estables los suministros de alimentos, aumenta la especialización y la población es mayor. En la Edad Media, esta clase de sociedad se fue encerrando en una estructura institucional conocida como feudalismo. El gobierno civil, bajo el feudalismo, estaba muy descentralizado, en tanto que cada uno de los señores feudales administraba justicia en su propio dominio. En Europa, este sistema duró desde la caída del Imperio Romano hasta finales del siglo XV. Su estructura se conserva de modo parecido en una tercera parte de las naciones del mundo actual.

El egoísmo fue responsable de la transición de las sociedades nómadas a las agrícolas, y de igual modo explicaba Smith el desarrollo de las sociedades comerciales con su consiguiente crecimiento de las ciudades como centros comerciales. En el

período inmediatamente posterior a la caída de Roma, los comerciantes y artesanos urbanos recibían el mismo tratamiento fiscal que sus equivalentes rurales, los agricultores. Sin embargo, a medida que los habitantes de las ciudades se fueron haciendo más independientes, lograron una exención general en algunos «impuestos comerciales». Surgieron, por tanto, como una primitiva clase de «librecambistas», y, desde luego, como los primeros capitalistas. Además, la gente de las ciudades se aliaba frecuentemente con el monarca contra un enemigo común, los señores de la tierra. El rey otorgó a menudo concesiones a las ciudades, a cambio de su lealtad contra los señores feudales, y las ciudades pudieron obtener su independencia fiscal a cambio de un impuesto global que se pagaba al rey. Estos desarrollos llevaron al autogobierno en las ciudades y al consiguiente establecimiento del imperio de la ley, que a su vez suministró una base firme para la expansión del comercio, particularmente en las ciudades costeras. El floreciente comercio, a su vez, independizó aún más a las ciudades de los feudos. En último término, las ciudades se convirtieron en refugio de capitalistas dispuestos a volar, porque el derecho urbano protegía a los siervos fugitivos, siempre que hubiesen evitado su captura durante un año. Smith subrayó esta tendencia en el siguiente pasaje:

> Si un pobre agricultor, oprimido por el peso de la servidumbre, acumulara un pequeño capital, naturalmente lo ocultaría a su señor, pues era a éste a quien pertenecía, y aprovecharía la primera oportunidad para escapar a la ciudad (*La Riqueza de las Naciones*, p. 456).

La servidumbre era una institución en la que los campesinos estaban vinculados a la tierra y debían una determinada cantidad de trabajo al terrateniente. Pero como acumulaban pequeños excedentes, se encontraron con que podían «rescatar» esta obligación pagando rentas monetarias a los terratenientes, en lugar de servicios de trabajo. Primero, los excedentes se cambiaban por dinero en los mercados de granos locales; así pues, el dinero se utilizaba para «conmutar» su obligación laboral. Esto produjo con frecuencia una situación en la que el campesino casi se convertía en un pequeño hombre de negocios independiente. Podía arrendar tierra al señor, vender la producción para cubrir su renta y quedarse la diferencia para él. El efecto acumulativo de este comportamiento iba a erosionar los lazos tradicionales del feudo y a sustituirlos por el mercado y la búsqueda del beneficio como principio organizativo de la producción. A mediados del siglo XIV, las rentas monetarias superaban el valor de los servicios de trabajo en muchas partes de Europa.

Los señores parecían dispuestos a cooperar con la nueva ordenación institucional, en parte por la modificación de sus modelos de consumo, que exigían cantidades crecientes de efectivo para comprar «baratijas» y bienes de lujo a los comerciantes urbanos. Poco después, el señor del feudo se convirtió en un simple terrateniente en el sentido moderno; pronto apareció un «mercado» de tierra, basado en el derecho individual de poseer una propiedad y respaldado por el derecho de contratos. A partir de aquí sólo había un paso para la especialización y la división del trabajo, signos de la era industrial.

En suma, el crecimiento económico hasta la aparición del «sistema comercial» fue una consecuencia de la interacción del egoísmo, las modificaciones en los dere-

chos de propiedad y el cambio institucional en su sentido más amplio. Como que en 1776 ya se había desarrollado el sistema comercial, Smith declaró acto seguido que el crecimiento económico dependía fundamentalmente de la amplitud de la especialización y de la división del trabajo. Volveremos sobre el papel central de estos principios gemelos después de pasar revista a los fundamentos microeconómicos de la teoría del crecimiento de Smith.

Es difícil, si no imposible, apreciar un libro sin haberlo leído, y en el caso de *La Riqueza de las Naciones* leerlo entero es ciertamente una empresa formidable. Pero es una tarea que todo estudioso serio de la economía tiene que intentar (al menos una vez). Porque el libro contiene mucho más que el célebre ataque de Smith contra el mercantilismo (monopolios) y su justificación de la libertad natural (*laissez faire*), que es por lo que más se lo conoce. Es, en efecto, un trabajo maravilloso, incluso para los patrones del siglo XX. Y no fue un clásico que floreciese póstumamente, como sucedió con otros muchos tratados económicos, sino que fue ampliamente leído y citado durante la vida de Smith.

En muchos aspectos, las partes menos leídas del libro son las más deliciosas, como cuando Smith hace una digresión sobre la historia de la educación en la Edad Media o sobre el procedimiento de selección de obispos en la primitiva Iglesia. Con todo, a pesar de sus digresiones, *La Riqueza de las Naciones* contiene un importante y relevante análisis económico.

Una breve ojeada al contenido de *La Riqueza de las Naciones* revela la extrema amplitud del tratamiento. El Libro I trata de la división del trabajo, del origen y uso del dinero, y de la determinación del precio, los salarios, los beneficios y la renta, con una animada digresión sobre las variaciones en el valor de la plata. El Libro II contiene la teoría del capital y del interés de Smith, que con tanta frecuencia no ha recibido el trato que merece. En el Libro III se invita al lector a pasar una larga revista al desarrollo económico de Europa desde los tiempos antiguos hasta el siglo XVIII. El Libro IV discute los diferentes sistemas de política económica, incluyendo una mordaz crítica del mercantilismo y de las barreras al librecambio. El Libro V concluye con un extenso tratado sobre los impuestos y la política fiscal en la Gran Bretaña del siglo XVIII. ¡No es sorprendente que sean pocos los economistas que hoy puedan enorgullecerse de haber leído el libro entero, desde la primera a la última página!

Los fundamentos microeconómicos de *La Riqueza de las Naciones*

Aparte de que cubra de modo desigual numerosos temas económicos, el tema central de *La Riqueza de las Naciones*, como de la doctrina fisiocrática, es el crecimiento económico. Mientras que los fisiócratas se centraron en el crecimiento del producto neto, Smith destacó el crecimiento de la riqueza nacional (por la que entendía, en terminología actual, la renta nacional). Pero más que los fisiócratas, Smith logró comenzar la investigación por una *teoría del valor*, superando de este modo una deficiencia importante del análisis fisiocrático. En otras palabras, el interés macroeconómico de Smith por el crecimiento económico descansaba, como

tenía que ser, en determinados fundamentos microeconómicos, especialmente la teoría del valor.

La teoría del valor. El capítulo sobre el valor en *La Riqueza de las Naciones* va precedido de una discusión sobre las ventajas de la división del trabajo y del uso del dinero en las sociedades avanzadas. La división del trabajo, afirmaba Smith, brota de una propensión de la naturaleza humana al cambio, por lo que cada individuo debe disponer de un excedente por encima de sus inmediatas necesidades, para poderlo intercambiar. El dinero aparece en escena porque facilita el intercambio en tanto que disfruta de aceptación general y que se puede transportar con facilidad. Entonces, el valor se determina por las reglas que la gente observa naturalmente cuando intercambia los bienes por dinero o por otros bienes.

Smith planteó el problema del valor en términos de la siguiente paradoja:

> ... la palabra valor tiene dos significados distintos: unas veces expresa la utilidad de un objeto particular, y otras veces la capacidad de comprar otros bienes que confiere la posesión de tal objeto. Podemos llamar al primero «valor en uso» y al otro «valor en cambio». Las cosas que tienen un gran valor en uso, frecuentemente apenas tienen valor en cambio; y, por el contrario, aquellas que tienen un gran valor en cambio apenas tienen valor en uso. Pocas cosas hay más útiles que el agua, pero con ella no se puede comprar casi nada. Por el contrario, un diamante apenas tiene valor en uso y, sin embargo, se puede cambiar por una gran cantidad de bienes (*La Riqueza de las Naciones*, p. 113).

Como veremos, la economía clásica fue incapaz de resolver esta paradoja del valor, o sea, la discrepancia entre *valor en uso* y *valor en cambio*, porque, como grupo, los economistas clásicos no intentaron explicar la existencia y el significado de las valoraciones marginales (es decir, incrementales) en el mercado. En cuanto a Smith, se puso a explicar sólo el valor de cambio, o el precio relativo, y sus variaciones a lo largo del tiempo.

El trabajo como medida del valor. El Libro I de *La Riqueza de las Naciones*, en sus capítulos 5 a 7, contiene el núcleo de la discusión del valor de cambio en Smith. Las interpretaciones posteriores de Smith en este punto se han visto confundidas a menudo por el hecho de que en estos capítulos parecía discutir simultáneamente la *medida* del valor (precio) y la *causa* del valor. En el capítulo 5, por ejemplo, afirma:

> El valor de una mercancía para la persona que la posee y que no tiene intención de consumirla, sino de intercambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo de que puede disponer o comprar con la misma. El trabajo es, por tanto, la medida real del valor en cambio de todas las mercancías (*La Riqueza de las Naciones*, p. 115).

Esta idea, de que lo que se compra con dinero o con bienes se adquiere con trabajo, parece que Smith la tomó de su amigo David Hume, aunque la misma idea había sido expresada por otro de los predecesores de Smith, Sir William Petty (véase el capítulo 4). Sin embargo, se presentan algunas dificultades teóricas y prácticas en una teoría del valor trabajo, y Smith puso de manifiesto que era consciente de estos problemas:

> A menudo es difícil precisar la proporción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo utilizado en dos clases diferentes de trabajo no siempre determinará por sí solo esta proporción. Los distintos grados de penosidad soportados y de habilidad utilizada también deben ser tenidos en cuenta. Puede haber más trabajo en una hora de trabajo duro que en dos horas de una ocupación sencilla; o en la dedicación de una hora a un oficio que cuesta diez años en aprender, que en un mes de trabajo en un empleo ordinario. Pero no es fácil encontrar una medida exacta de las penalidades o de la habilidad. Al intercambiar el producto de distintas clases, generalmente se prevé un margen para ambas. Sin embargo, no se equilibra de forma exacta, sino con el regateo y negociación en el mercado, llegando a una grosera igualdad que, sin ser exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios de la vida corriente (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 116-117).

Precios. El dinero es, por supuesto, la medida más común del valor, pero Smith era igualmente consciente de los defectos de las medidas monetarias, dado que el valor del dinero cambia con el tiempo. Así, se esforzó, en el resto del capítulo 5, por distinguir cuidadosamente entre precios *reales* y precios *nominales*. Por ejemplo, señaló que

> puede decirse que el trabajo, como las mercancías, tiene un precio real y un precio nominal. Se puede considerar que su precio real consiste en la cantidad de las cosas necesarias y convenientes de la vida que se entregan a cambio de él, y su precio nominal en la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre, está bien o mal retribuido, según el precio real de su trabajo y no según su precio nominal (*La Riqueza de las Naciones*, p. 119).

En el capítulo 6, Smith aclara finalmente que cuando se supera «este estado temprano y rudo de la sociedad que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra», el trabajo solo no puede explicar adecuadamente el precio de mercado. Las economías capitalistas están marcadas por la acumulación de capital y por los derechos de propiedad individuales sobre la tierra y otros recursos. Así, en las sociedades más avanzadas, según Smith, el valor de mercado se resuelve en tres partes componentes:

> Los salarios, el beneficio y la renta son las tres fuentes originarias de todo el ingreso, así como de todo valor de cambio. Cualquier otro ingreso [intereses, impuestos, etc.] se deriva en última instancia de alguna de esas tres (*La Riqueza de las Naciones*, p. 136).

Incluyendo el beneficio como uno de los componentes necesarios del precio, Smith demostraba una comprensión del concepto de coste de oportunidad. Observó que

> ... aunque en el lenguaje corriente lo que se llama el coste primario no comprende el beneficio de la persona que la revende, si ésta no la vende a un precio que le permita obtener la tasa ordinaria de beneficios en su vecindad se le considerará perdedor en su negocio, ya que empleando su capital de cualquier otra forma podría haber obtenido dicho beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 140).

Obsérvese el desarrollo natural de las ideas en estos dos capítulos de *La Riqueza de las Naciones*. Muchos autores anteriores tuvieron una teoría del valor basada en el

coste del trabajo, y muchos autores posteriores atribuyeron la misma teoría a Smith. Pero su explicación es realmente algo más. Una cosa es afirmar que la verdadera *medida* del valor, en términos reales, es el coste del trabajo, y otra es reconocer que la *fuente* del valor son los costes necesarios de producción de cada mercancía. En resumen, Smith creía que las teorías del valor trabajo sólo eran válidas para las sociedades primitivas, en las que el trabajo representa el principal (si no el único) factor de producción.

Precio de mercado frente a precio natural. El capítulo 7 del Libro I está lleno de lo que Mark Blaug ha llamado «el tipo de 'análisis del equilibrio parcial' que siempre fueron típicos de los economistas» (*Teoría económica en retrospección*, p. 69). En él, Smith discute el precio *natural* y de *mercado* de las mercancías. Esencialmente, Smith establece una dicotomía entre el precio real (es decir, de mercado) y el precio natural. El primero se determina por la interacción de la oferta y la demanda a corto plazo; el último, por los costes de producción a largo plazo. En sus propias palabras:

> El precio de mercado de cualquier mercancía se regula por la proporción entre la cantidad que se lleva al mercado y la demanda de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural de la mercancía o el valor total de la renta, trabajo y beneficios que debe ser pagado para llevarla al mercado. Tales personas pueden ser denominadas demandantes efectivos, y su demanda la demanda efectiva, puesto que es suficiente para llevar al mercado dicha mercancía. Esta demanda es distinta de la demanda absoluta. Un hombre muy pobre puede demandar, en cierto sentido, un carruaje con seis caballos, podría gustarle tenerlo, pero su demanda no es una demanda efectiva, ya que la mercancía nunca puede ser llevada al mercado para satisfacerle (*La Riqueza de las Naciones*, p. 140).

La discusión que realiza Smith del precio real y del precio de mercado no es incoherente con la explicación del precio, gráficamente más precisa, ofrecida por Marshall (véase el capítulo 15), más de cien años después. La explicación de Marshall se basa en los conceptos, ahora familiares, de *curvas* de oferta y demanda, conceptos notablemente difíciles de concebir y explicar por los autores primitivos. No está del todo claro si Smith consideró los ajustes del precio y la cantidad en términos de variaciones de las curvas de demanda y oferta o simplemente como movimientos a lo largo de una curva (o curvas) dada; si es que, de hecho, llegó a pensar en ajustes de esta clase. Nosotros utilizamos el análisis de Marshall en la interpretación de Smith simplemente para clarificar determinados puntos teóricos que se nos presentarán.

Así, en el gráfico 5.1 suponemos un precio —por ejemplo, p_0— equivalente al precio natural de Smith. Este precio se supone invariable a lo largo del tiempo e igual a la suma de las «tasas naturales de los salarios, la renta y el beneficio». El concepto de demanda efectiva de Smith sugiere la existencia de una curva de demanda con pendiente negativa. El mendigo pobre a quien le agradaría tener un carruaje y seis caballos, pero que no puede permitírselo, con el tiempo lo compraría, tal vez, si el precio bajase lo suficiente. Otros demandantes, con diferentes grados de riqueza, podrían encontrarse con que su demanda se convirtiera en «efectiva» a precios más bajos. Así, en el gráfico 5.1 suponemos la existencia de la curva de demanda D_0. La demanda efectiva de Smith (es decir, la cantidad demandada al precio natural) es OQ_0. Suponiendo que no se produce ninguna variación en gustos,

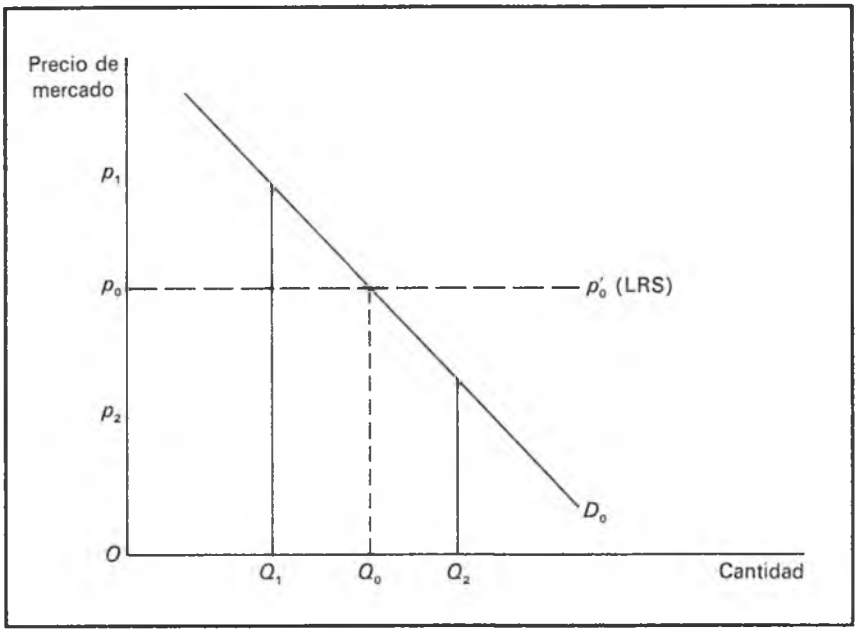


Gráfico 5.1
Si Q_1 representa la cantidad que se lleva al mercado, el precio de mercado se elevará por encima del precio natural, de p_0 a p_1.

rentas, precios de los demás bienes, número de demandantes y oferentes, y expectativas acerca del futuro, p_0 y Q_0 serían el precio de equilibrio y la cantidad producida, a largo plazo, en la industria sometida a examen.

Yuxtapongamos ahora el comentario de Smith y el gráfico 5.1:

> Cuando la cantidad de cualquier mercancía disponible en el mercado es menor que la demanda efectiva [Q_1] no se puede satisfacer a todos aquellos dispuestos a pagar el valor total de la renta, salarios y beneficios que han de pagarse para llevar dicha mercancía [Q_0] al mercado. Algunos de ellos preferirán pagar más por ella que carecer de tal artículo. Surgirá inmediatamente la competencia y el precio de mercado subirá más o menos por encima del precio natural [hasta p_1, por ejemplo], según que la mayor o menor escasez, riqueza y ganas de ostentación de los competidores, estimulen con mayor o menor fuerza su afán de competir. Entre competidores de la misma riqueza, una oferta deficiente ocasionará una competencia más o menos dura según la importancia que concedan a la adquisición de la mercancía. De ahí los precios exorbitantes de los bienes de subsistencia durante los asedios a una ciudad o en épocas de hambre (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

Esta última frase es una clara referencia a la importancia de la elasticidad de la demanda a corto plazo. Por otra parte,

> Cuando la cantidad disponible en el mercado excede a la demanda efectiva [Q_2], no se puede vender toda ella a aquellos que están dispuestos a pagar el valor total de la renta, salarios y beneficios que han de abonarse para situarla en el mercado. Algunas partes deberán venderse a aquellos que quieren pagar menos, y el precio más bajo que pagan reducirá el precio del conjunto. El precio de mercado descenderá más o menos por debajo del precio natural [hasta p_2, por ejemplo] según el mayor o menor incremento de la competencia de los vendedores debido al exceso de oferta o a la mayor o menos importancia que concedan a desprenderse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso de oferta, en la importación de mercancías perecederas, ocasionará una competencia mucho más grande que en el caso de mercancías duraderas... (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

La última frase de este pasaje es probablemente una clara referencia a la importancia de la elasticidad de la oferta a corto plazo. Finalmente,

> Cuando la cantidad llevada al mercado es la justa para proveer la demanda efectiva y nada más, el precio de mercado es exactamente el mismo o tan cercano como pueda pensarse al precio natural [p_0]. Toda la cantidad ofrecida se venderá a este precio y no puede ser vendida por más. La competencia de los distintos comerciantes les obliga a aceptar este precio, pero no otro menor (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

El análisis anterior gira sobre la existencia de competencia, de una rivalidad que se presume existe entre los compradores y entre los vendedores del mismo producto. Además, en la comprensión de la naturaleza de la competencia y sus efectos es donde Smith realizó el mayor avance respecto de la economia escolástica y, efectivamente, encarriló al análisis económico por su senda moderna. Smith reconoció sagazmente que las realidades económicas de un capitalismo naciente hacían superflua la doctrina del precio justo. El mundo «moderno» descansaba en la existencia de la competencia atomística, que implica una difusión más o menos uniforme del poder económico. La difusión del poder proporciona, a su vez, un freno automático al *abuso* individual del poder, que constituía uno de los principales intereses de los escolásticos. La teoría del precio natural de Smith cumplía las condiciones de la justicia económica establecidas por los doctores de la Iglesia, al tiempo que simultáneamente hacía innecesario el concepto normativo del precio justo en un «mundo nuevo» de competencia atomística.

Existe evidencia de que Smith no se sintió enteramente cómodo con las nociones abstractas de precio y equilibrio. Como muestra claramente un examen de la economía escolástica (capítulo 2), había dos «teorías» que se disputaban el predominio: la del lado de la oferta y la del lado de la demanda. Dado que el precio de mercado debe cubrir los costes de producción a largo plazo, el valor tiene que ser una función de los recursos utilizados en la producción. Por otra parte, la demanda formula su propio derecho a ser un determinante del valor porque la gente está dispuesta a pagar por algo en proporción a la intensidad de su deseo. Smith observó que el valor puede verse influido por la utilidad (demanda), pero no siguió adelante por este lado del análisis. Su contribución a la teoría de la demanda se limita en gran medida a una distinción entre demanda absoluta (deseo agregado) y demanda efectiva (deseo + poder adquisitivo). La demanda efectiva es la demanda de los compradores que están dispuestos a pagar el «precio natural», que es el precio

suficiente para cubrir los costes de producción. Evidentemente, Smith era consciente de que la «teoría del valor basado en el coste» requería un análisis adicional, y parece que quiso elegir el trabajo como el denominador común que subyace en los elementos del valor, por el lado de la oferta. Además, parece como si buscase a tientas una *medida* absoluta y universal del valor, pero no tuvo éxito en este sentido. El intento de Smith de resolver las dos series de exigencias, las de la oferta y las de la demanda, le llevó a la descripción del equilibrio que antes se ha esbozado.

Hay dos puntos que es necesario destacar en cuanto a lo que hizo Smith. El primero es que Smith tendía a considerar el precio natural no sólo como un precio de equilibrio («el precio central hacia el que gravitan continuamente los precios de todas las mercancías»), sino como un patrón *invariable* a largo plazo. En lenguaje moderno, vio una curva de oferta a largo plazo horizontal. En el gráfico 5.1, la curva de oferta a largo plazo ocupa el mismo espacio que la línea discontinua $p_0 p_0'$. Dado que este tipo de curva de oferta a largo plazo existe solamente en las industrias caracterizadas por costes de producción constantes, la teoría del valor de Smith se adapta solamente a un caso especial. En la actualidad, los economistas reconocen que muchas industrias producen en condiciones de costes crecientes y sólo unas pocas, de hecho, producen en condiciones de costes decrecientes.

El segundo punto es que Smith subrayó la naturaleza abstracta de su modelo al mostrar que los mercados reales se desvían a menudo del ideal:

> ... aunque el precio de mercado de cada mercancía en particular está de esta forma oscilando en torno al precio natural, pueden acaecer circunstancias particulares, causas naturales, y regulaciones políticas concretas, que mantengan el precio de mercado durante mucho tiempo por encima del precio natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 144).

La terminología de Smith es curiosa para los patrones modernos, pero lo que él quiere significar con «circunstancias» son acontecimientos que conspiran para ocultar información a los vendedores o a los compradores. Los secretos comerciales o las técnicas de producción clandestina producen este efecto. Las «causas naturales» que se traducen en unos precios por encima del nivel «natural» incluyen la limitada superficie de determinados suelos de especiales características. Los entendidos en vinos saben, por ejemplo, que toda la tierra adecuada para la producción de clarete Mouton-Rothschild no puede satisfacer la demanda efectiva, por lo que el precio de este vino es muy superior a su coste de producción. Adam Smith pensó que era poco lo que se podía hacer ante los caprichos de la naturaleza y que los secretos comerciales e industriales no podrían mantenerse por mucho tiempo. Pero las regulaciones del gobierno eran otra historia. La economía británica, en la época de Smith, estaba llena de prácticas restrictivas que impedían que el mercado alcanzase el equilibrio, y por lo mismo limitaban el volumen del comercio, interior y exterior, dificultando la división del trabajo y retrasando el crecimiento económico.

Smith señaló inmediatamente el paralelismo entre las concesiones gubernamentales de privilegios de monopolio y los secretos comerciales:

> Otorgar un monopolio a un individuo o a una empresa tiene el mismo efecto que un secreto en el comercio o en la manufactura. Al mantener el mercado continuamente desabastecido, esto es, al no cubrir totalmente la demanda efectiva, los monopolistas

> venden sus mercancías por encima del precio natural y elevan sus ganancias, bien sean estas salarios o beneficios, por encima de su tasa natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 145).

En el análisis final, el modelo de equilibrio de mercado de Smith se basaba en la causa y en el efecto, pero se esmeró mucho en la explicación de su naturaleza abstracta. La realidad económica es distinta de la teoría, porque supone condiciones que moderan o impiden la suavidad de ciertos ajustes a largo plazo. Por esta razón, Smith puede compararse con los fisiócratas (véase el capítulo 4), que consideraron el *Tableau Economique* como una forma rígida de causa y efecto. En su modelo, una determinada variación de los flujos de renta primarios entre las tres clases socioeconómicas de la sociedad, genera las correspondientes variaciones continuas en la renta nacional. A pesar de su admiración por estos «franceses del sistema», Smith sintió que los fisiócratas se convertían en cautivos inconscientes de sus propias abstracciones. Para el realista escocés, la vida económica no era tan simple ni tan precisa.

Tal vez sea tan importante la comprensión, por parte de Smith, de los principios que determinan los precios de mercado de los productos, como su apreciación de la interdependencia entre los mercados de productos y los mercados de factores. El reconocimiento de esta interdependencia es básico para la visión de Smith sobre los ajustes a largo plazo. Él observó, por ejemplo, que si en algún momento la cantidad ofrecida de un bien superaba a la demanda efectiva,

> algún componente del precio se pagará por debajo de su tasa natural. Si es la renta, el interés de los terratenientes les inducirá a retirar de ese cultivo una parte de su tierra; si son los salarios o el beneficio, el interés de los trabajadores en un caso y el de los empresarios en el otro, provocará la retirada de su trabajo o de su capital de tal empleo. La cantidad llevada al mercado pronto será no más que la suficiente para satisfacer la demanda efectiva. Las diferentes partes de su precio se elevarán hasta sus tasas naturales y el precio total alcanzará el precio natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 142).

En otras palabras, según Smith, los precios de los productos no pueden estar en equilibrio a largo plazo, a menos que los precios de los factores también estén en equilibrio a largo plazo. Casi cien años después, el economista francés Léon Walras (véase el capítulo 16) desarrolló un análisis matemático del equilibrio económico general basado en el mismo principio.

Un examen de las palabras de los autores que precedieron a Adam Smith aumenta el aprecio por el avance teórico incorporado en su teoría del valor natural. Con todo, hay algo obsesionantemente tautológico en todo esto. La teoría del valor natural explica el precio en términos del coste de producción. Pero los costes son precios. Se realizan pagos para adquirir (o alquilar) los diversos factores de producción. Entonces, en esencia, la teoría del valor natural explica los precios por medio de los precios. Una teoría completa del valor no puede detenerse aquí, sino que también tiene que explicar la causa y determinación de los pagos que se efectúan a cada uno de los factores de producción.

Los factores y su participación en el producto. De hecho, Smith no desarrolló una teoría satisfactoria de la determinación de los salarios, la renta y el beneficio,

pero ofreció numerosas e importantes intuiciones y contribuciones que fueron ampliadas más tarde por sus seguidores. Podría decirse, por ejemplo, que Smith ofreció hasta tres explicaciones de los salarios, tres explicaciones de la renta y tal vez dos explicaciones del beneficio. En lo que sigue, no es la elegancia analítica de las ideas de Smith lo que destaca tanto como el amplio abanico de penetrantes intuiciones que consideró en el tema de la distribución de la renta.

Salarios. Smith comienza su discusión de los salarios como lo hizo con su discusión del valor, recordando «ese estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital». En esta sociedad primitiva, los salarios están determinados por la productividad, porque «en ese estado originario de la sociedad ... el producto total del trabajo pertenece al trabajador. No tiene terrateniente ni patrón con el que compartirlo» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 148).

Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el terrateniente demanda su parte del producto anual, y tan pronto como se produce la acumulación de capital, el capitalista hace lo propio. Así, el terrateniente y el capitalista participan del producto del trabajo, y, según Smith, una vez que sucede esto deja de tener sentido seguir investigando los posibles efectos del aumento de la productividad del trabajo sobre los salarios. La opinión de Smith a este respecto fue desafortunada, como mostrarán los desarrollos posteriores de la teoría de la distribución de la renta. Sin embargo, preparó el terreno para el desarrollo del concepto clásico del *fondo de salarios*, que jugó un papel importante en el refinamiento de las teorías de Smith, que llevaron a cabo Ricardo, Malthus y muchos otros. La teoría de los salarios más refinada de Smith está contenida en la doctrina del fondo de salarios.

La dificultad con la que se enfrenta el estudioso moderno, que considera retrospectivamente el concepto de fondo de salarios como un mecanismo de análisis, es que, simultáneamente, era una teoría de los salarios *y* una teoría del capital. La opinión predominante sobre el pago de salarios durante la mayor parte de los siglos XVIII y XIX puede resumirse como sigue. La acumulación de capital hace posible emplear trabajo, en tanto que el capital acumulado constituye un fondo para el mantenimiento de una población trabajadora. Este fondo consiste en *adelantos a los trabajadores*, adelantos de los que el propietario del fondo (es decir, el capitalista) espera, y está legitimado para ello, resarcirse. Aunque la noción del fondo de salarios no era original de Smith, tal vez él dio a la idea su más sucinta expresión:

> La persona que cultiva la tierra rara vez tiene lo suficiente para mantenerse hasta la recolección. Su mantenimiento lo obtiene generalmente del capital del patrón que le emplea, y que no tendría interés alguno en hacerlo a menos que participe en el producto de su trabajo o a menos que reponga su capital con un beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 149).

En el concepto del fondo de salarios, Smith reúne los ingredientes esenciales del proceso del crecimiento económico. La existencia de un fondo de salarios es, simultáneamente, un elemento para racionalizar el ahorro (es decir, la acumulación), una explicación de los salarios y del beneficio, y un determinante del crecimiento de la

población. La doctrina sostiene que los trabajadores dependen de los capitalistas para que éstos les provean de las herramientas necesarias para el trabajo y de los alimentos, vestido y abrigo (es decir, los «bienes salariales de subsistencia»), a fin de que puedan sobrevivir. La única manera de aumentar el *stock* de bienes salariales consiste en inducir a los capitalistas a que ahorren, y el único modo de hacer esto es aumentar los beneficios, que, en opinión de Smith, constituyen la única fuente de ahorro. En otras palabras, los ahorros tienen que encontrar una salida en el proceso de producción: si se usan para contratar más trabajadores, el fondo de salarios crece, y lo mismo sucede con los pagos (medios) a los trabajadores. En consecuencia, los trabajadores gastan más en bienes salariales, aumenta la demanda agregada y se produce más en el siguiente período de producción. En este sistema es importante advertir que el dinero se considera solamente como un medio de cambio, no como un depósito de valor. El atesoramiento se considera irracional (es decir, costoso) y, por tanto, todos los ahorros se invierten. Esto es, los ahorros van al fondo de salarios. Una variante particular de esta opinión se conocería después como «ley de Say», por el economista francés y discípulo de Smith, J. B. Say.

Sin embargo, en otro lugar Smith ofrece una teoría «contractual» de los salarios y, de nuevo, una teoría de la «subsistencia». Advierte, por ejemplo, que

> los salarios corrientes del trabajo dependen del contrato establecido entre dos partes cuyos intereses no son, en modo alguno, idénticos. Los trabajadores desean obtener lo máximo posible, los patronos dar lo mínimo. Los primeros se unen para elevarlos, los segundos para rebajarlos (*La Riqueza de las Naciones*, p. 149).

Está claro que existe un límite mínimo para los salarios, continúa Smith, o para la actividad coordinada de los empleadores, porque «cualquier hombre ha de vivir siempre de su trabajo, y sus salarios deben ser suficientes para mantenerle; a veces incluso han de ser mayores, ya que, si no, le resultaría imposible mantener una familia, y se acabaría en una generación la raza de los trabajadores» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 151).

Entonces, a medida que crece el fondo de salarios puede soportar una población mayor, de modo que a medida que los salarios medios suban lo suficiente por encima del nivel de subsistencia, los trabajadores aumentarán su número en virtud de la propagación de la especie. Sin embargo, el crecimiento de la población no puede continuar indefinidamente, porque una población mayor aumentaría la carga que debe soportar el fondo de salarios. Así, es probable que las tasas de salarios a largo plazo tiendan a los niveles de subsistencia .

¿Cuál de estas explicaciones representa la teoría de los salarios de Smith? De hecho, todas ellas se derrumban a la vez; por lo menos, no son inconsistentes entre sí. El tamaño del fondo de salarios explica el tamaño del total de pagos salariales, mientras que las tasas salariales individuales o medias se explican por las condiciones de oferta y demanda. A largo plazo, Smith considera que las tasas de salario vienen determinadas por los costes de mantenimiento y reproducción de los trabajadores. El salario natural es un salario de subsistencia, pero «subsistencia» significa simplemente el pago mínimo que exigen los trabajadores antes de estar dispuestos a tener hijos. En resumen, también el trabajo se produce a costes constantes, de modo

que la curva de oferta de trabajo a largo plazo es horizontal para cualquier salario consistente con la noción de subsistencia de Smith. A corto plazo, sin embargo, las tasas salariales pueden estar por encima o por debajo del salario de equilibrio a largo plazo, porque la oferta y la demanda a corto plazo pueden verse afectadas por acuerdos contractuales, accidentes de la naturaleza, legislación, y así sucesivamente.

Incluso a largo plazo, la tendencia de los salarios puede ser creciente, porque una mayor demanda de trabajo origina unos salarios medios más altos e induce un incremento de la población, que tendrá lugar con un retraso temporal suficiente. En otras palabras, en una economía en crecimiento, los aumentos de la oferta de trabajo pueden producirse continuamente con un retraso respecto de los aumentos de la demanda de trabajo.

Aparte de la cuestión del nivel agregado de salarios, Smith amplió la discusión de las «diferencias salariales de equilibrio», por las que se entienden las primas salariales motivadas por ciertas condiciones de empleo. Mientras que el nivel agregado de salarios es una variable macroeconómica importante, la noción de diferencias salariales de equilibrio es una consideración microeconómica importante. Cantillon fue el primer autor que abordó el tema de una manera sistemática. Trabajadores con una formación similar y situados de forma semejante en los demás aspectos, sin embargo, ganarán más o menos según el tiempo o el gasto invertido en la adquisición de sus habilidades, el riesgo y el peligro del empleo, y el grado de confianza exigido a los empleados. Cantillon iniciaba esta discusión con brevedad característica:

> Los oficios que reclaman más tiempo para perfeccionarse en ellos, o más habilidad y esfuerzo, deben ser, naturalmente, los mejor pagados. Un ebanista hábil deberá recibir por su tarea un precio más alto que un carpintero común, y un buen relojero más que un herrador.
>
> Las artes y oficios que llevan consigo ciertos riesgos y peligros, como en el caso de los fundidores, marineros, mineros de plata, etc., deben ser pagados en proporción a dichos riesgos. Cuando, además de los peligros, se exige habilidad, la paga será todavía más alta; tal ocurre con los pilotos, buzos, ingenieros, etc. Cuando se precisa capacidad y confianza se paga todavía más caro el trabajo, como ocurre con los joyeros, tenedores de libros, cajeros y otros (*Ensayo*, p. 24).

En *La Riqueza de las Naciones* (Libro I, capítulo 10, parte I), Smith elaboró estos temas y amplió la discusión de «las desigualdades de los salarios y de los beneficios que surgen de la propia naturaleza de los empleos». Sigue un breve resumen de sus principales puntos. Según Smith:

1. *Los salarios varían en proporción inversa a lo grato del empleo.* («El empleo más detestable de todos, el de verdugo, está, en proporción a la cantidad de trabajo realizado, mejor pagado que ningún otro».)
2. *Los salarios varían en proporción directa al coste de su aprendizaje.* («La educación en las artes y en las profesiones liberales aún es más larga y costosa. La retribución pecuniaria de pintores y escultores, de abogados y médicos, debe ser, por tanto, mucho más generosa, y así lo es en efecto».)
3. *Los salarios varían en proporción inversa a la continuidad del empleo.* («Nin-

gún otro trabajo cualificado es más fácil de aprender que el de albañil... Por lo tanto, los altos salarios de estos trabajadores no son tanto la recompensa de su habilidad como la compensación por la eventualidad del empleo».)

4. *Los salarios varían en proporción directa a la confianza que debe depositarse en el empleado.* («Los salarios de los orfebres y joyeros son, en todas partes, muy superiores a los de los otros trabajadores, no sólo de igual, sino de mayor habilidad, debido a los materiales preciosos que se les confían».)
5. *Los salarios varían en proporción inversa a la probabilidad de éxito.* («Un abogado que quizás a los cuarenta años empieza a obtener algo de su profesión, debe recibir la retribución correspondiente no sólo a su larga y costosa educación, sino a la de los otros veinte que nunca obtendrán nada de ella».)

Beneficio e interés. Sobre estos mismos factores que afectan a los salarios, Smith observó que los beneficios sólo se ven afectados por el primero y el último, es decir, «lo agradable o desagradable del empleo y el riesgo o seguridad que ofrece». Smith consideró el beneficio como un rendimiento del capital más que como una retribución del empresariado, de modo que su teoría de los beneficios es anticuada para los patrones contemporáneos. De hecho, Smith ofreció intuiciones útiles en el proceso de obtención de beneficios, más que una teoría sobre cómo surgen los beneficios. La principal característica de los beneficios, según Smith, es su incertidumbre:

> El beneficio es tan fluctuante que ni siquiera la persona ocupada en un negocio concreto puede estar siempre segura de cuál es su beneficio anual medio. Le influyen no sólo cualquier variación de los precios de las mercancías de las que se trate, sino la mejor o peor fortuna de sus competidores, de sus clientes, y los miles de accidentes que pueden acaecer a las mercancías cuando estas se transportan por mar, por tierra, o incluso cuando están almacenadas. Por tanto, el beneficio varía no sólo de año en año, sino de día en día, incluso casi de hora en hora. Por ello, precisar el beneficio medio de todos los sectores de un gran reino es mucho más difícil, y juzgar lo que ha podido suceder previamente o en períodos remotos de tiempo, con algún grado de precisión, es totalmente imposible (*La Riqueza de las Naciones*, p. 170).

Por lo tanto, lo que Smith sugería es que en la medición de los beneficios agregados, el interés debe considerarse como un *sustituto* del beneficio. Smith definió el beneficio como «ingreso derivado del *stock* [es decir, capital] por la persona que lo administra o emplea», mientras que el interés lo define como ingreso derivado del capital «por la persona que no lo emplea ella misma, sino que lo presta a otra». La concepción que tiene Smith del beneficio aparece como la suma de dos pagos: 1) un rendimiento por el capital adelantado, y 2) una compensación por el riesgo. El interés solo no puede explicar la totalidad del beneficio, aunque es una buena indicación del mismo. Así, en palabras de Smith:

> ... de acuerdo con ello podemos afirmar que, a medida que la tasa de interés del mercado varíe en cualquier país, los beneficios del capital también variarán, decrecerán conforme aquélla decrezca, y aumentarán cuando aquélla aumente. En definitiva, las oscilaciones

> del interés pueden orientarnos sobre las variaciones del beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 117).

Aparte de lo anterior, Smith añadió ciertos *obiter dicta* a los conceptos de beneficio e interés. «El más bajo tipo de beneficio corriente», afirmó, «debe ser siempre algo mayor que lo suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a las que cualquier empleo de capital está sometido. Sólo esta diferencia puede considerarse como beneficio neto o puro». Del mismo modo, Smith declaró que «el tipo de interés corriente más bajo debe ser algo más que suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a las que los préstamos, incluso con una prudencia aceptable, están expuestos. Si no fuera mayor, la caridad o la amistad serían los únicos motivos para prestar» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 178). También aclaró los efectos que la competencia tendría probablemente sobre los beneficios:

> El aumento del capital, que eleva los salarios, tiende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos ricos comerciantes se invierten en la misma actividad, la competencia mutua disminuye sus beneficios, y cuando existe un aumento del capital en todas las diferentes actividades de una misma sociedad, la competencia mutua debe producir un efecto similar en todas ellas (*La Riqueza de las Naciones*, p. 170).

Generalmente se acepta que Smith consideró el beneficio como un residuo, o excedente, tal vez porque éste fue el sentido que adoptó el principal discípulo de Smith en Gran Bretaña, David Ricardo (véase el capítulo 7). Sin embargo, el siguiente extracto del capítulo de Smith sobre los beneficios desafía esta «sabiduría convencional»:

> En realidad, los beneficios elevados tienden mucho más que los salarios altos a elevar el precio de la obra... Nuestros comerciantes y fabricantes se quejan mucho de los malos efectos de los salarios altos porque elevan el precio, disminuyendo en consecuencia sus ventas tanto en el interior como en el extranjero. Pero no dicen nada en cuanto a los malos efectos de los altos beneficios (*La Riqueza de las Naciones*, p. 180).

Si, efectivamente, el beneficio es un residuo, parece improbable que pueda ser un determinante del precio, como sugiere el pasaje anterior. Pero dejaremos que el lector determine lo que dijo realmente Smith en materia de beneficio. Sin embargo, volveremos sobre el tema del beneficio y de la acumulación de capital cuando examinemos el anteproyecto de Smith para el crecimiento macroeconómico.

Renta. La discusión de la renta, en Smith, depende de tres factores: 1) elementos de monopolio, 2) la idea del excedente residual, y 3) costes alternativos. «La renta de la tierra», declaró Smith, «es un precio de monopolio. No guarda proporción alguna con lo que el propietario pueda haber invertido en su mejora, ni con la rentabilidad de la tierra, sino con lo que el colono puede dar» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 224).

Smith definió la renta simplemente como «el precio que se paga por el uso de la tierra». La suma de la renta anual se determina generalmente mediante un acuerdo contractual entre el propietario y el arrendatario, en el que el propietario tiene la

ventaja, y de ahí que la renta se considere un rendimiento de monopolio. Smith escribió:

> El propietario, cuando se estipulan las condiciones del arrendamiento, procura dejar al colono sólo aquella porción del producto que es suficiente para mantener el capital que proporciona la simiente, retribuye el trabajo y compra y mantiene el ganado y otros instrumentos de labor, junto con los beneficios ordinarios del capital destinado en la labranza en la región. Evidentemente, esto es lo menos con lo que puede contentarse un colono para no perder, y el propietario no suele entregarle nada más (*La Riqueza de las Naciones*, p. 223).

Otros elementos de monopolio implicados en la determinación de la renta incluyen la fertilidad y la localización. Así, la tierra más adecuada para un producto concreto puede disfrutar de un monopolio, como el de las grandes regiones productoras de vino de la Côte-d'Or francesa o los distritos de la Champagne. En este caso, Smith advirtió que la cantidad de tierra dedicada a la producción de vino era demasiado pequeña para satisfacer la demanda efectiva, de manera que el precio de mercado de los vinos franceses era mayor que su precio natural. «En este caso y sólo en él», argumentó Smith, «el excedente del precio, una vez pagados los gastos de cultivo e inversiones, puede no guardar una proporción con el mismo excedente en las tierras de pastos y cereales, sino ser superior en cierto grado; en ese caso la mayor parte de dicho excedente incrementará la renta del terrateniente» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 234).

La renta, en la visión de Smith, es claramente un pago residual. Es la parte del producto anual que queda después de cubrir todos los demás costes de producción, incluyendo el beneficio ordinario. Como tal, la renta, más que determinar el precio, viene determinada por él. En las propias palabras de Smith, la renta «entra en la composición del precio de las mercancías de manera distinta a como lo hacen los salarios y el beneficio. Salarios y beneficios altos o bajos son la causa de precios altos o bajos; una renta alta o baja es la consecuencia del precio» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 225).

Finalmente, Smith sostenía que las rentas diferenciales pueden explicarse sobre la base de los costes alternativos.

> En Europa el grano[2] es el principal producto agrícola que sirve inmediatamente como alimento del hombre. Por ello, y con excepción de algunas situaciones particulares, la renta de las tierras cerealistas regula en Europa la de otras tierras cultivadas... Si en un país el alimento vegetal más corriente y preferido por el pueblo se obtuviese de una planta que, en la tierra más común, rindiese una cantidad mayor que la que de trigo produce la tierra más fértil, la renta del propietario... sería necesariamente mucho mayor (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 237-238).

En otras palabras, la renta de la tierra dedicada a un uso concreto dependerá en gran medida de la productividad de la tierra en su mejor uso alternativo.

---

[2] El término «grano» se usaba frecuentemente, en aquella época, en el sentido genérico de significar virtualmente todos los cereales comestibles, como trigo, cebada, avena, etc.

La macroeconomía de Smith: anteproyecto del crecimiento económico

Aunque el Libro I de *La Riqueza de las Naciones* estaba dedicado principalmente a los fundamentos microeconómicos del valor y de la distribución, también contiene la famosa discusión de la división del trabajo, que constituye el punto de partida de la teoría del crecimiento económico de Smith. Esta teoría tiene que construirse en este punto, porque todos sus elementos esenciales no van a encontrarse en ninguna otra parte de *La Riqueza de las Naciones*. Lo que sigue es una visión general de la teoría del crecimiento económico de Smith.

División del trabajo. Joseph Schumpeter ha observado que para Adam Smith la división del trabajo «[es] prácticamente... el único factor del progreso económico» (*Historia del análisis económico*, p. 229). Aunque esta valoración tiende a ser un tanto exagerada, no está fuera de lugar. La discusión de la división del trabajo que realiza Smith en el Libro I proporciona un análisis excepcionalmente lúcido de las ganancias de la especialización y el intercambio: principios sobre los que descansa la teoría de los mercados.

En un pasaje citado con mucha frecuencia, Smith describe las ganancias de la especialización y de la división del trabajo en una fábrica de alfileres:

> Un trabajador sin adiestramiento en esta tarea... y que no esté acostumbrado al manejo de la maquinaria que en ella se emplea... por más que trabaje apenas podrá hacer un alfiler en un día y, desde luego, no podrá hacer veinte. Pero dada la forma en que esta tarea se ejecuta hoy día, no sólo la fabricación misma constituye un oficio particular, sino que además está dividida en un cierto número de ramas, de las cuales la mayoría constituyen a su vez oficios particulares. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lima el extremo donde irá la cabeza; hacer la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas, ponerla es un trabajo especial, y esmaltar los alfileres otro; de este modo, la importante tarea de hacer un alfiler se divide en unas dieciocho operaciones distintas, ejecutadas por distintos obreros en algunas fábricas, mientras que en otras un mismo hombre ejecutará dos o tres. He visto una pequeña fábrica de este tipo donde sólo trabajaban diez hombres y... [cada uno fabricaba]... cuatro mil ochocientos alfileres por día. Pero si hubiesen trabajado separada e independientemente, y sin que ninguno de ellos hubiese sido educado para esta tarea particular, seguro que no podrían haber hecho veinte, y ni siquiera un solo alfiler al día (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 85-86).

Smith concluyó que la división del trabajo tiene tres ventajas, cada una de las cuales lleva a una mayor riqueza económica: 1) un aumento de la habilidad y destreza de cada trabajador, 2) un ahorro de tiempo, y 3) la invención de maquinaria: Esta última ventaja resulta de la concentración de la atención del individuo en un objeto particular, a causa de la división del trabajo. Como dijo Smith: «Los hombres son más propensos a descubrir métodos más fáciles y expeditos para alcanzar un objetivo cuando toda la atención de sus mentes está concentrada en un objeto que cuando se disipa entre una gran variedad de cosas» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 90).

Riqueza, renta y trabajo productivo e improductivo. Como se observó antes, Smith discrepaba abiertamente de los mercantilistas sobre la naturaleza de la riqueza de un país. Observó que «el alto valor de los metales preciosos no prueba la pobreza y atraso de un país determinado... sólo prueba la esterilidad de las minas que, en ese momento, abastecían al mundo comercial» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 315). Para Smith, la riqueza nacional no se medía por el valor de los metales preciosos, sino por «el valor de cambio del producto anual de la tierra y el trabajo del país». Así, Smith entendía por «riqueza nacional» esencialmente lo mismo que los economistas actuales entienden por «renta nacional».

Pero Smith consideraba que la esencia de la riqueza era la producción de bienes físicos solamente, y esto llevó en el Libro II a su desafortunada distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*. Según esta distinción, el trabajo productivo es el que produce un bien tangible que posee un valor de mercado. El trabajo improductivo, por otra parte, se traduce en la producción de cosas intangibles, como los servicios prestados por los artistas o los profesionales. Smith caracterizaba su propio producto (como docente) como esencialmente improductivo, puesto que no resultaba en bienes tangibles que se vendieran en el mercado. También incluyó en esta categoría los servicios de abogados, médicos y otros trabajadores orientados hacia el sector de los servicios.

Esta distinción de Smith ha sido tratata muy injustamente. Por supuesto, es absurdo caracterizar las industrias de servicios como improductivas simplemente porque no producen bienes tangibles. No obstante, Smith apuntaba a la distinción entre aquellas actividades que aumentan la inversión agregada neta, contribuyendo de este modo a la finalidad del crecimiento económico, y aquellas actividades que satisfacen meramente las necesidades de las familias. Esta última distinción es perfectamente válida en la teoría económica, aunque la terminología elegida por Smith es errónea. Hay que advertir que Smith no consideró inútiles a los trabajadores improductivos; simplemente no consideró que sus actividades fomentasen el objetivo del crecimiento económico.

El papel del capital. Aunque la división del trabajo (que Smith consideraba una tendencia inherente en la sociedad) *pone en marcha* el proceso de crecimiento, es la acumulación de capital la que lo mantiene. Los elementos clave del proceso de crecimiento son la naturaleza, la acumulación y el empleo del *stock*. Por «*stock*», Smith entendía lo que en términos modernos es *riqueza*, una parte de la cual (o toda) se reserva para el consumo y otra puede reservarse para producir una renta adicional, por medio de la inversión. Cuanto mayor sea esta última proporción, mayor será el potencial de crecimiento de cualquier nación. Hay que recordar que la acumulación de capital amplía el fondo de salarios, lo que a su vez permite que un mayor número de trabajadores se incorpore a la actividad productiva, incrementando de este modo el tamaño del producto nacional.

Los trabajadores agotan el fondo de salarios a lo largo del tiempo, a medida que obtienen del mismo los adelantos necesarios para su subsistencia durante el proceso de producción. Sin embargo, al final del período de producción, los bienes producidos se venden, ordinariamente con un beneficio, de manera que se repone, e incluso aumenta, el *stock* de bienes salariales (capital), por la suma que representa el

beneficio obtenido. De este modo, a través de la acumulación del beneficio, el *stock* de capital crece a lo largo del tiempo, sosteniendo así un mayor número de trabajadores y un mayor producto en el siguiente periodo de producción.

La cadena completa del crecimiento económico, tal como la representaba Smith, puede resumirse en el gráfico 5.2, en el que el crecimiento se contempla como un proceso continuo, en tanto la cadena de causación no se rompa. Partiendo de la división del trabajo, como hizo Smith, la línea de causación opera en el sentido de las agujas de un reloj. La restricción última del proceso de crecimiento es la dificultad creciente de encontrar nuevas inversiones rentables, a medida que el *stock* de capital sigue creciendo a lo largo del tiempo.

CONCLUSION

Desde la Edad Media hasta mediados del siglo XVIII, las poblaciones y los productos nacionales de Europa y Gran Bretaña aumentaron de manera significativa. En la época en que Adam Smith escribió *La Riqueza de las Naciones*, la Revolución Industrial estaba a punto de doblar la esquina. Estos desarrollos modificaron el conjunto de actitudes de la gente frente a la industria y el comercio. Desde unos

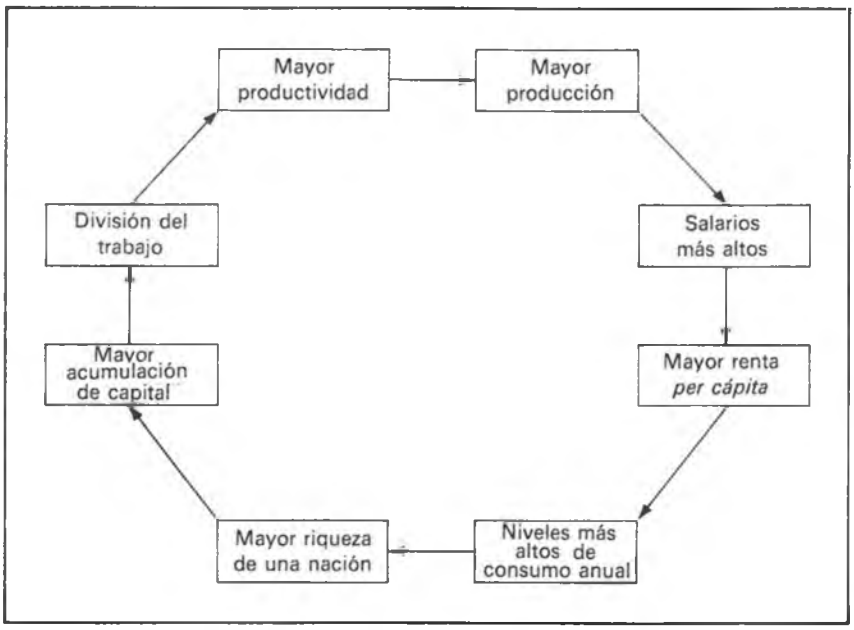


Gráfico 5.2
La teoría del crecimiento económico de Smith es un proceso continuo, en el que la división del trabajo pone en marcha el proceso de crecimiento; en el esquema se representa el modo de las agujas del reloj.

intereses que se limitaban a la justicia económica y al *statu quo*, típicos de la Edad Media, se pasó al predominio de una actitud de crecimiento económico y cambio estimulantes. Este cambio evolucionista, a su vez, llevó al desmantelamiento de las limitaciones feudales y mercantilistas de la industria y el comercio.

Las razones de este proceso de asunción de nuevas realidades y de superación de elementos del pasado no son muy oscuras. En una sociedad como la medieval, en la que el estancamiento económico constituía su sello, la ganancia de una persona era la pérdida de otra; de ahí el interés de los Padres de la Iglesia por la justicia económica y su tendencia, nada mundana, a describir la minimización de las necesidades como la senda para llegar a la felicidad y al bienestar económico. Al contrario, cuando el producto nacional está aumentando, se espera una menor preocupación por la ética y una mayor concentración en el análisis económico para explicar las causas subyacentes del crecimiento económico. Es muy sencillo: la necesidad de frenar desde arriba el instinto adquisitivo humano es menos importante en una economía en expansión, en la que cada individuo puede disponer de una porción mayor del pastel económico (creciente), sin que necesariamente empeore la parte de los demás. En 1776, ya era posible y deseable reducir las limitaciones contra la búsqueda individual del beneficio.

La idea de una economía autorregulada que funcionara dentro de un sistema de mercado era nueva a mediados del siglo XVIII. Tenía que encontrarse en los escritos de los fisiócratas y de Adam Smith, aunque tal vez fuera éste el que dio a la idea su expresión más elocuente. Esta percepción de un orden natural para la sociedad, existente en ausencia de cualquier forma de planificación central, fue una de las ideas más liberadoras que han aparecido en la historia del pensamiento económico, y encaminó al análisis económico por la nueva senda. Adam Smith inició el proceso suministrando un marco para el análisis de las cuestiones económicas del crecimiento de la renta, del valor y de la distribución. Prácticamente, durante todo el siglo siguiente, los economistas trabajaron en buena medida dentro de ese marco, para investigar las cuestiones planteadas por el tranquilo filósofo escocés. No es sorprendente que en la actualidad se le considere el padre de la economía. El solo logró integrar sus propias contribuciones con las de sus predecesores, que eran muchos, en un tratado sistemático y global, que era más que la mera suma de sus partes.

Al mismo tiempo, el libro de Smith se convirtió en muchas cosas para mucha gente, hecho que cuenta en no pequeña medida para explicar su éxito inmediato. Tanto los hombres de negocios como los trabajadores podían encontrar pasajes en *La Riqueza de las Naciones* que respaldaban sus intereses. El gobierno, por supuesto, no podía hacerlo, aunque Smith reservó tres papeles importantes al Estado: 1) administrar justicia, 2) asegurar la defensa nacional, y 3) mantener determinadas empresas de interés público que nunca podrían ser rentables si se gestionaban de modo privado (es decir, la cuestión de los «bienes públicos»). A medida que nos acercamos al final del siglo XX, parece obvio que cada una de estas funciones ha representado una peso cada vez mayor para los gobiernos, a todos los niveles.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Como que la literatura sobre Adam Smith es extensa y variada, aquí sólo puede presentarse una muestra. Para dar una ojeada al enorme depósito de los temas smithianos, véase Burt Franklin y F. Cordasco, *Adam Smith: A Bibliographical Checklist* (Nueva York: Burt Franklin, 1950), y la bibliografía de Henry W. Spiegel que acompaña a *The Growth of Economic Thought* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1971). (Existe trad. cast.: *El desarrollo del pensamiento económico.* Barcelona: Ediciones Omega, 1973). Los trabajos estándar sobre la vida y el pensamiento de Smith son John Rae, *Life of Adam Smith* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1895]; W. R. Scott, *Adam Smith as Student and Professor* (Glasgow: Jackson, Son & Co., 1937); y C. R. Fay, *The World of Adam Smith* (Cambridge: Heffer, 1960). En el primer centenario de *La Riqueza de las Naciones*, Walter Bagehot, economista por derecho propio, escribió una interesante caracterización de Smith: «Adam Smith as a Person», *Fortnightly Review*, núm. 115 (1 julio 1876), pp. 18-42, reimpreso en los *Biographical Studies* de Bagehot, R. H. Hutton (ed.) (Londres: Longmans, 1881). Las evaluaciones más recientes de Smith y su pensamiento incluyen a E. G. West, *Adam Smith: The Man and His Works* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1969); y Sam Hollander, *The Economics of Adam Smith* (Toronto: University of Toronto Press, 1973), una reinterpretación general de la significación de Smith como economista.

Un largo debate se refiere a la compatibilidad de los argumentos intelectuales en la *Theory of Moral Sentiments* y en *La Riqueza de las Naciones*, de Smith. La preponderancia de la evidencia parece respaldar la tesis de la consistencia: no existe un conflicto real entre los dos trabajos publicados con casi veinte años de diferencia. Sobre este tema, véase A. L. Macfie, «Adam Smith's *Moral Sentiments* as Foundation for His *Wealth of Nations*», *Oxford Economic Papers*, n.s., vol. 2 (octubre 1959), pp. 209-228; del mismo autor, «Adam Smith's Theory of Moral Sentiments», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 8 (1960), pp. 12-27; W. F. Campbell, «Adam Smith's Theory of Justice, Prudence, and Beneficence», *American Economic Review*, vol. 57 (mayo 1967), pp. 571-577; Ralph Anspach, «The Implications of the Theory of Moral Sentiments for Adam Smith's Economic Thought», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 176-206; R. L. Heilbroner, «The Socialization of the Individual in Adam Smith», *History of Political Economy*, vol. 14 (otoño 1982), pp. 427-439; J. T. Young, «The Impartial Spectator and Natural Jurisprudence: An Interpretation of Adam Smith's Theory of the Natural Price», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 365-382; y J. M. Evensky, «The Two Voices of Adam Smith: Moral Philosopher and Social Critic», *History of Political Economy*, vol. 19 (otoño 1987), pp. 447-468.

El ciento cincuenta aniversario de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, en 1926, fue seguido cincuenta años después por una celebración, en gran escala, de la conmemoración bicentenaria. Sobre el primero, véase J. M. Clark et al., *Adam Smith, 1776-1926* (Chicago: University of Chicago Press, 1928). En relación con el último, véase T. W. Hutchison, «The Bicentenary of Adam Smith», *Economic Journal*, vol. 86 (septiembre 1976), pp. 481-492; G. J. Stigler, «The Successes and Failures of Professor Smith», *Journal of Political Economy*, vol. 84 (diciembre 1976), pp. 1199-

1214 (existe trad. castellana: «Los éxitos y fracasos del profesor Smith», en *El economista como predicador y otros ensayos*. Barcelona: Ed. Orbis, 1985); y todo el número del invierno de 1976, de *History of Political Economy*, que contiene artículos sobre Smith, de Ronald Meek, H. W. Spiegel, E. G. West y otros. Una buena parte de la celebración del bicentenario consistió en la publicación, por la Universidad de Glasgow, de las obras completas y la correspondencia de Smith, acompañadas de una nueva biografía de I. S. Ross y dos volúmenes de ensayos críticos editados por A. S. Skinner y T. Wilson.

La teoría de la historia de Smith y su desarrollo de una investigación sistemática es examinada por Andrew S. Skinner en «Economics and History -the Scottish Enlightenment», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 12 (febrero 1956); «Adam Smith: The Development of a System», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 23 (junio 1976), pp. 111-132; «Smith and Shackle: History and Epistemics», *Journal of Economic Studies*, vol. 12 (1985), pp. 13-20; por G. Bryson en *Man and Society: The Scottish Inquiry of the Eighteenth Century* (Nueva York: A. M. Kelley, 1968); y por Ronald l. Meek en «Smith, Turgot, and the 'Four Stages' Theory», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 9-27. (Existe trad. cast.: «Smith, Turgot y la teoría de los 'cuatro estadios'», en *Smith, Marx y después. Diez ensayos sobre el desarrollo del pensamiento económico*. Madrid: Siglo XXI de España, 1980, pp. 24-41). Sobre un tema relacionado, véase S. Rashid, «Adam Smith's Interpretation of the History of Economics and Its Influence in the 18th and 19th Centuries», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 27 (otoño 1987), pp. 56-69. La teoría de los derechos de propiedad de Smith es el asunto de una nota de David E. R. Gay, «Adam Smith and Property Rights Analysis», *Review of Social Economy*, vol. 33 (octubre 1975), pp. 177-179.

El punto de partida de la teoría del desarrollo económico de Smith es la división del trabajo. Sin embargo, Smith parecía tener dos opiniones sobre el tema. Reconoció sus beneficios en el Libro I y sus limitaciones en el Libro V. Para una discusión del asunto, véase E. G. West, «Adam Smith's Two Views on the Division of Labor», *Economica*, vol. 31 (febrero 1964), pp. 23-32; y Nathan Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labor: Two Views or One?», *Economica*, vol. 32 (mayo 1965), pp. 127-140. Para los antecedentes históricos del concepto, véase Vernard Foley, «The Division of Labor in Plato and Smith», *History of Political Economy*, vol. 6 (verano 1974), pp. 171-191; y Salim Rashid, «Adam Smith and the Division of Labor: A Historical View», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 33 (agosto 1986), pp. 292-297. La alienación, el tema favorito de Karl Marx, también ha sido propuesto como un interés de Adam Smith: véase E. G. West, «The Political Economy of Alienation: Karl Marx and Adam Smith», *Oxford Economics Papers*, vol. 21 (marzo 1969), pp. 1-23; la crítica de West por R. Lamb, «Adam Smith's Concept of Alienation», *Oxford Economic Papers*, vol. 25 (julio 1973), pp. 275-285; y la respuesta de West, «Adam Smith and Alienation: A Rejoinder», *Oxford Economic Papers*, vol. 27 (julio 1975), pp. 295-301. Véase también M. Fay, «The Influence of Adam Smith on Marx's Theory of Alienation», *Science and Society*, vol. 47 (verano 1983), pp. 129-151. El concepto de alienación aparece de nuevo en J. P. Henderson, «Agency or Alienation? Smith, Mill and Marx on the Joint-Stock Company», *History of Political Economy*, vol. 18 (primavera 1986), pp. 111-131.

La teoría del desarrollo económico de Smith es explorada por J. J. Spengler, «Adam Smith's Theory of Economic Development», *Science and Society*, vol. 23 (1959), pp. 107-132; por W. O. Thweatt, «A Diagrammatic Presentation of Adam Smith's Growth Model», *Social Research*, vol. 24 (julio 1957), pp. 227-230; por V. W. Bladen, «Adam Smith on Productive and Unproductive Labor: A Theory of Full Development», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 24 (1960), pp. 625-630; por Hla Myint, «Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development», *Economica*, vol. 44 (agosto 1977), pp. 231-248; por P. Bowles, «Adam Smith and the Natural Progress of Opulence», *Economica*, vol. 53 (febrero 1986), pp. 109-118; y por Gavin C. Reid, «Disequilibrium and Increasing Returns in Adam Smith's Analysis of Growth and Accumulation», *History of Political Economy*, vol. 19 (primavera 1987), pp. 87-106.

J. P. Henderson, «The Macro and Micro aspects of *The Wealth of Nations*», *Southern Economic Journal*, vol. 21 (julio 1954), pp. 25-35, presenta una equilibrada visión general de la economía de Smith. Para más detalle sobre los temas microeconómicos de la economía smithiana, véase M. A. Stephenson, «The Paradox of Value: A Suggested Interpretation», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 127-139; David Levy, «Diamonds, Water and Z Goods: An Account of the Paradox of Value», *History of Political Economy*, vol. 14 (otoño 1982), pp. 312-322; H. M. Robertson y W. L. Taylor, «Adam Smith's Approach to the Theory of Value», *Economic Journal*, vol. 67 (junio 1957), pp. 181-198; Ronald L. Meek, «Adam Smith and the Classical Concept of Profit», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 1 (junio 1954), pp. 138-153 (existe trad. cast.: «Adam Smith y la teoría clásica del beneficio», en *Economía e ideología y otros ensayos*. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1972, pp. 33-55); Sam Hollander, «Some Implications of Adam Smith's Analysis of Investment Priorities», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 238-264; P. E. Mirowski, «Adam Smith, Empiricism and the Rate of Profit in Eighteenth-Century England», *History of Political Economy*, vol. 14 (verano 1982), pp. 178-198; R. F. Hébert y A. N. Link, «Adam Smith on the Division of Labor and Relative Prices», *History of Economics Society Bulletin*, vol. 9 (otoño 1987), pp. 80-84; David Levy, «Adam Smith's Case of Usury Laws», *History of Political Economy*, vol. 19 (otoño 1987), pp. 387-400; y C. E. Staley, «A Note on Adam Smith's Version of the Vent for Surplus Model», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 438-448.

Cierto número de autores han explorado las opiniones de Smith sobre temas específicos de política pública y sobre el papel del gobierno en general. Para un examen en diagonal de tales opiniones, véase Nathan Rosenberg, «Some Institutional Aspects of the Wealth of Nations», *Journal of Political Economy*, vol. 68 (1960), pp. 557-570; R. D. Freeman, «Adam Smith, Education, and Laissez-Faire», *History of Political Economy*, vol. 1 (primavera 1969), pp. 173-186; Warren J. Samuels, «The Classical Theory of Economic Policy: Non-legal Social Control», *Southern Economic Journal*, vol. 31 (octubre 1973), pp. 123-137; G. J. Stigler, «Smith's Travels on the Ship of State», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 265-277 (existe trad. cast.: «Los viajes de Smith en la nave del Estado», en George J. Stigler, *El economista como predicador y otros ensayos*, 2 vols. Barcelona: Ediciones Orbis, 1985, vol. II, pp. 54-69); Donald Winch, «Science and the Legislator: Adam Smith

and After», *Economic Journal*, vol. 93 (septiembre 1983), pp. 501-520; y G. M. Anderson, W. F. Shugart II y R. D. Tollison, «Adam Smith in the Custom-house», *Journal of Political Economy*, vol. 93 (agosto 1985), pp. 740-759.

Sobre la relevancia del pensamiento de Adam Smith en la época moderna, véase S. Moos, «Is Adam Smith Out of Date?», *Oxford Economic Papers*, vol. 3 (junio 1951), pp. 187-201; K. E. Boulding, «After Samuelson, Who Needs Adam Smith?», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 225-237; y R. H. Coase, «The Wealth of Nations», *Economic Inquiry*, vol. 15 (julio 1977), pp. 309-325.

REFERENCIAS

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*, 4.ª ed. Londres: Cambridge University Press, 1985. (Trad. castellana: *Teoría económica en retrospección*, 1.ª. ed. castellana de la 3.ª inglesa, 1.ª reimpr. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1985.)

Cantillon, Richard. *Essai sur la nature du commerce en général*, H. Higgs (ed.). Londres: Macmillan, 1931 [1755]. (Trad. castellana: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica, 1950.)

Gray, Alexander. «Adam Smith», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 23 (junio 1976), pp. 153-169.

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.ª ed. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.)

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*, Edwin Cannan (ed.). Nueva York: Modern Library, 1937 [1776]. (Trad. castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols. Vilassar de Mar: Oikos Tau, 1987.)

——. *Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis, Ind.: Liberty Classics, 1976 [1759].

CAPITULO 6

EL ANALISIS ECONOMICO CLASICO (I): UTILIDAD, POBLACION Y DINERO

INTRODUCCION

Adam Smith hizo más por establecer la economía como una disciplina científica que cualquier autor antes que él. Estableció los fundamentos de la teoría clásica del valor y suministró un anteproyecto con sentido para el crecimiento económico. También le dio a la economía política una filosofía subyacente basada en la doctrina de la utilidad o egoísmo. El deseo de mejorar la propia situación se manifiesta en los intentos de los individuos por obtener beneficios y evitar costes. Para Jeremy Bentham (1748-1832), un contemporáneo más joven de Smith, la doctrina se formalizó en términos del *principio del placer y del dolor*. En su *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1789), Bentham escribió con confianza:

> La naturaleza ha puesto a la humanidad bajo el gobierno de dos amos soberanos, el *dolor* y el *placer*. Sólo ellos señalan lo que tenemos que hacer, así como determinan lo que haremos... El *principio de utilidad* reconoce esta sujeción... (p. 17).

La idea de que el egoísmo era, si no la exclusiva, al menos sí la influencia dominante en la actividad humana, ganó terreno con mucha rapidez en el siglo XVIII. Smith fue meramente uno más de una larga serie de filósofos que expusieron el principio. También estaba incluido en esta línea David Hume, profesor y amigo de Smith. Juntos forjaron un marco filosófico que sirvió de piedra de toque para el nuevo campo de la economía política.

EL PRINCIPIO DE UTILIDAD EN LA ECONOMIA CLASICA: JEREMY BENTHAM

Desde un punto de vista de la política, el principio de utilidad (egoísmo) se ha interpretado de dos maneras distintas. Una de ellas descansa en la creencia en una identidad *natural* de intereses, y la otra en la creencia en una identidad *artificial* de intereses. Adam Smith defendió la tesis de la identidad natural, que depositaba una gran confianza en el orden natural y la armonía. El creía que los egoísmos individuales de la naturaleza humana se armonizan espontáneamente en una economía libre; en consecuencia, su prescripción básica promovía esencialmente una política de *laissez faire*. Bentham, sin embargo, tomó un rumbo diferente. Aun admitiendo que los individuos son sobre todo egoístas, Bentham negaba cualquier armonía natural de los egoísmos. El delito, por ejemplo, brinda un caso de comportamiento egoísta que viola el interés público. El mismo hecho de la existencia del delito constituía para Bentham la prueba suficiente de que la armonía natural no existe. Por tanto, el principio central de la filosofía de Bentham era que el interés de cada individuo debe identificarse con el interés general, y que la tarea del legislador consistía en producir esta identificación a través de la mediación directa. Así, Bentham adoptó en primer lugar el principio de utilidad en forma de un marco de *identidad artificial de intereses*. Su doctrina fue conocida como *utilitarismo*.

A primera vista, la doctrina de Bentham muestra un parecido con la antigua filosofía griega del hedonismo, que también sostenía que el deber moral se satisface en el disfrute de los intereses que buscan el placer. Pero el hedonismo prescribe acciones individuales sin referencia a la felicidad general. El utilitarismo añadió al hedonismo la doctrina ética de que la conducta humana *tenía que* ser dirigida hacia la maximización de la felicidad del mayor número de gente. «La mayor felicidad para el mayor número», era la consigna de los utilitaristas, los que participaban de la filosofía de Bentham. Entre ellos había personalidades como las de Edwin Chadwick (véase el capítulo 9) y la combinación de padre-e-hijo que formaban James y John Stuart Mill (véase el capítulo 8). Este grupo defendía la legislación, más sanciones sociales y religiosas que castigasen a los individuos que perjudicaran a otros al perseguir su propia felicidad.

Bentham defendió su principio de la forma siguiente:

> Por el principio de utilidad se entiende aquel principio que aprueba o desaprueba toda acción según la tendencia que demuestre tener para aumentar o disminuir la felicidad de la parte cuyo interés está en juego... no sólo de cada una de las acciones de un individuo privado, sino de toda acción de gobierno (*Principles of Morals and Legislation*, p. 17).

Lo que es digno de notarse en esta declaración es la mínima distinción que hizo Bentham entre moral y legislación. La misión que se asignó a sí mismo era la de dotar de carácter científico, en el sentido newtoniano, a la teoría de la moral y la legislación. Así como la física revolucionaria de Newton giraba alrededor del principio de atracción universal (es decir, la gravedad), la teoría de la moral de Bentham giraba sobre el principio de utilidad. La influencia indirecta de Newton sobre las ciencias sociales también se dejó sentir de otras formas. El siglo XIX fue un siglo que

tuvo pasión por la medición. En las ciencias sociales, Bentham cabalgó la cresta de esta nueva ola. Si el placer y el dolor podían medirse en algún sentido objetivo, entonces cada acto legislativo podía juzgarse en base a consideraciones de bienestar. Este logro exigía una concepción del interés general, que Bentham estaba dispuesto a proporcionar.

Según Bentham, el interés general de la comunidad se mide por la suma de los intereses individuales en la comunidad. El planteamiento utilitarista era democrático e igualitario. No importaba que uno fuera un pobre o que fuera el rey: cada uno de los intereses individuales tenía que tener el mismo peso en la medición del bienestar general. Así, si algo añade más al placer de un campesino de lo que quita a la felicidad de un aristócrata, es deseable desde el punto de vista utilitarista. Asimismo, si una acción gubernamental de cierto tipo aumenta la felicidad de la comunidad más de lo que disminuye la felicidad de algún sector de la misma, la intervención, por lo mismo, queda justificada.

Todo esto presupone una especie de «aritmética moral», que Bentham consideró análoga a las operaciones matemáticas requeridas por la física newtoniana. Sin embargo, no todas las operaciones de aritmética moral son de la misma clase. Los valores de los diferentes placeres se suman para los individuos, pero el valor de un placer dado debe *multiplicarse* por el número de gente que lo experimenta, y los diversos elementos que forman el valor de cada placer también tienen que multiplicarse mutuamente. Una faceta económica singular de esta teoría del bienestar radica en la elección que hace Bentham del dinero como medida del dolor y del placer. Por supuesto, el dinero está sujeto a la utilidad marginal decreciente a medida que se adquiere en cantidades progresivamente mayores, lo que Bentham reconoció, aunque no exploró el principio marginalista tan a fondo como hicieron algunos de sus sucesores. En otras palabras, Bentham fue más un utilitarista que un marginalista. Por lo tanto, no tomó parte en la revolución de la utilidad marginal que reorientó la teoría general del valor, aunque influyó en William Stanley Jevons (véase el capítulo 14), que participó en la llamada revolución.

El cálculo de la felicidad

El intento de Bentham para medir el bienestar económico en sentido científico tomó la forma de cálculo de la felicidad, o suma del placer y del dolor colectivos. Ya en 1780, en su *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (p. 30), Bentham describía las circunstancias en las que tenían que medirse los valores del placer y del dolor. Para la comunidad, se componían de los siete factores siguientes:

1. La intensidad del placer y del dolor.
2. Su duración.
3. Su certeza o incertidumbre.
4. Su proximidad o lejanía.
5. Su fecundidad, o la posibilidad de que las primeras sensaciones fuesen seguidas de otras de la misma clase (es decir, placer seguido de más placer, o dolor seguido de más dolor).
6. Su pureza, o la posibilidad de que las primeras sensaciones no fuesen segui-

das de otras de la clase opuesta (por ejemplo, el parto tiene un bajo índice de pureza, porque representa una mezcla de dolor y de placer)

7. Su extensión, esto es, el número de gente afectada.

Bentham reconocía que la quinta y sexta circunstancias no constituyen propiedades inherentes del dolor y del placer en sí mismas, sino sólo del acto que produce placer o dolor. En consecuencia, sólo entran en los cálculos de la tendencia de cualquier acto o acontecimiento que afecte a la comunidad.

Cálculos del bienestar. Bentham también explicó detalladamente el mecanismo por medio del cual debían efectuarse los cálculos de bienestar. «Entonces, para hacer un cálculo exacto de la tendencia general de cualquier acto que afecte a los intereses de la comunidad», exhorta a «proceder como sigue»:

> Comiéncese con cualquier persona de aquellas cuyos intereses parecen afectados de forma más directa por él [acto]; y hágase un cálculo.
>
> 1. Del valor de cada placer identificable que parezca producido por él en primer lugar.
> 2. Del valor de cada dolor que parezca producido por él en primer lugar.
> 3. Del valor de cada placer que parezca producido por él después de la primera sensación. Esto constituye la fecundidad del primer placer y la impureza del primer dolor.
> 4. Del valor de cada dolor que parezca producido por él después de la primera sensación. Esto constituye la fecundidad del primer dolor y la impureza del primer placer.
> 5. Súmense todos los valores de todos los placeres por una parte y los de todos los dolores por otra. El saldo, si es favorable al placer, nos dará la tendencia buena del acto en conjunto, con respecto a los intereses de ese individuo; si es favorable al dolor [dará] la tendencia mala del acto en conjunto.
> 6. Realícese un cálculo del número de personas cuyos intereses parecen estar implicados, y repítase el proceso anterior con respecto a cada uno. Súmense los números que expresan los grados de la tendencia buena... en relación con... el conjunto: hágase de nuevo con respecto a cada individuo, en relación con el cual la tendencia sea mala en su conjunto. Hágase balance: que, si es favorable al placer, dará la tendencia buena general del acto... y si es favorable al dolor [dará] la tendencia mala general con respecto a la misma comunidad (*Principles of Morals and Legislation*, pp. 30-31).

Anticipando probablemente una crítica de la impracticabilidad de su teoría del bienestar, Bentham admitía que no esperaba que se realizase el cálculo de la felicidad después de cada juicio moral o disposición legislativa. Pero exhortaba a los legisladores y administradores a tener siempre presente la teoría, porque cuanto más avanzase el proceso real de evaluación, más cerca se encontraría de una medida exacta.

Evaluación del utilitarismo

Hay varias dificultades analíticas y prácticas en la teoría de la medición del bienestar de Bentham, algunas de las cuales reconoció, ignorando otras. Uno de los muchos problemas a los que Bentham tuvo que enfrentarse era el de las «comparaciones

interpersonales» de utilidad. La felicidad de un hombre, para parafrasear un viejo tópico, puede ser veneno para otro hombre. El hecho de que diferentes individuos tengan gustos diferentes, rentas diferentes, objetivos y ambiciones diferentes, etc., hace que las comparaciones de utilidad (ganada o perdida) entre individuos sean ilegítimas, en relación con cualquier criterio objetivo. Bentham admitía esta dificultad, pero consideraba que había que realizar tales comparaciones, o la reforma social sería imposible. Por lo tanto, su teoría del bienestar tiene un contenido subjetivo (es decir, normativo).

Otro problema de la teoría del bienestar de Bentham se refiere a la ponderación, si es que existe alguna, de los placeres cualitativos. ¿Debían recibir los placeres de la mente, por ejemplo, más o menos énfasis que los placeres del cuerpo? Bentham fue incapaz de resolver esta cuestión, aunque era consciente de la dificultad. Como tantos economistas posteriores, recurrió al dinero como la mejor medida disponible de la utilidad, aunque las medidas monetarias no registran siempre los cambios cualitativos de un modo inequívoco.

Un defecto de la teoría del bienestar de Bentham, del que aparentemente no tuvo conciencia, se refiere a la dificultad lógica que los economistas llaman *falacia de composición*. Esta falacia afirma que si algo es cierto en relación con una parte, también lo es en relación con el todo. Con referencia a Bentham, hay una falacia lógica en la afirmación de que el interés colectivo es la suma de los intereses de los individuos. Aunque la afirmación puede ser cierta en muchos casos, no lo es necesariamente en todos.

Un sencillo ejemplo puede servir para ilustrar este punto. Probablemente es de interés general, en los Estados Unidos, que todo automóvil esté equipado con todos los mecanismos de seguridad posibles. Sin embargo, una mayoría de compradores de automóviles no está dispuesta a pagar el coste de tales equipos, en forma de precios más altos de los coches. En este caso, el interés colectivo no coincide con la suma de los intereses individuales. El resultado constituye un dilema legislativo y económico. En otras palabras, el supuesto básico de Bentham, en relación con la medición del bienestar, puede llevar a estimaciones imprecisas del bienestar general.

En un terreno puramente filosófico, la visión de Bentham sobre la naturaleza humana es esencialmente pasiva: la gente se ve «empujada» por la búsqueda del placer y la huida del dolor. De ahí que no existan motivos «malos» o deficiencias «morales»; sólo hay «malos» cálculos respecto del placer y del dolor. Bentham no pensaba que fuese erróneo hacer un mal cálculo; se podía ser estúpido, pero probablemente la estupidez podía corregirse por medio de la educación. Efectivamente, el utilitarismo insistió mucho en la educación como medio de reforma social.

El utilitarismo es demasiado estrecho en su aproximación al comportamiento humano. Hay muy poco espacio, o no lo hay en absoluto, para otros motivos de comportamiento que no sean la persecución del placer y la huida del dolor. Pero Bentham pensaba que el cálculo de la felicidad era una teoría útil, aunque no fuese original, a pesar de sus dificultades inherentes. Los cálculos individuales de placer y de dolor pueden hacerse inconscientemente, y, sin embargo, existen, afirmaba Bentham. «En todo esto», decía, «no hay nada más que la práctica de la humanidad, que dondequiera que tenga una visión clara de su propio interés se conforma perfectamente con él» (*Principles of Morals and Legislation*, p. 32).

La búsqueda, por parte de Bentham, de una medida cuantitativa exacta de la utilidad tenía que ser infructuosa, por supuesto. Aún en la actualidad, los economistas del bienestar no han podido resolver nunca el problema de las comparaciones interpersonales de utilidad de manera que pudiesen deducirse criterios verdaderamente objetivos en los que basar las decisiones de bienestar. No obstante, la influencia de la filosofía de Bentham se manifestó a través de James Mill, un adepto al utilitarismo, sobre su hijo John Stuart, particularmente en el área de la reforma social. Y lo que es más importante para la historia del análisis económico, el cálculo de la felicidad proporcionó un punto de partida para las intuiciones más profundas de Jevons en la teoría del comportamiento del consumidor basada en la utilidad marginal (véase el capítulo 14).

La influencia de Bentham sobre la política económica fue especialmente profunda en las primeras décadas después de su muerte, cuando Edwin Chadwick y John Stuart Mill mantuvieron alta la bandera de la reforma utilitarista. Su aproximación a la economía, sin embargo, sigue siendo influyente en la actualidad, habiendo servido para inspirar las ampliaciones contemporáneas de la teoría neoclásica, en áreas como las de la economía del delito y la economía de la licitación del derecho de votar (véanse las Notas para lecturas complementarias al final del capítulo). En un sentido general, Bentham demostró ser el innovador magistral de las reformas institucionales y administrativas diseñadas para cambiar los incentivos económicos de acuerdo con la voluntad general.

EL PRINCIPIO DE LA POBLACION EN LA ECONOMIA CLASICA: THOMAS MALTHUS

Si el principio de utilidad era una piedra angular de la economía clásica, el principio de la población fue otra. El autor que dio a la teoría clásica de la población su formulación definitiva fue Thomas Robert Malthus (1766-1834). John Maynard Keynes le llamó «el primero de los economistas de Cambridge», porque fue en Cambridge donde Malthus se distinguió como alumno del Jesus College. Allí, Malthus se preparó para una carrera ministerial. A pesar de una palatosquisis congénita, ganó premios por sus declamaciones en griego, latín e inglés. Se graduó en 1788 y recibió órdenes sagradas en el mismo año, pero siguió en Cambridge como *fellow* hasta 1804, en que se casó y, por lo mismo, tuvo que renunciar a su cargo, según las reglas del *College*.

El padre de Malthus contaba a Jean-Jacques Rousseau y a David Hume entre sus amigos, suponiéndose que ambos fueron los primeros visitantes del joven Thomas, cuando éste era un niño. Cuando se hizo mayor, Malthus fue educado privadamente y aprendió a ser un pensador independiente, rasgo del que más adelante haría buen uso al establecer su teoría de la población. En 1798, Malthus publicó, anonimamente, *An Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers* (existe trad. cast.; véanse las Referencias). Sin embargo, el anonimato dio paso rápidamente al reconocimiento general, y a su debido tiempo, el nombre de Malthus se convirtió en una palabra familiar.

El título completo del *Ensayo* sugiere el motivo que subyace en él. Malthus reaccionaba contra el optimismo extremo de los filósofos Godwin y Condorcet. Inspirados por la euforia política de la Revolución Francesa, estos dos filósofos pronosticaron la eliminación de los males sociales. Describieron una sociedad libre de la guerra, el delito, el gobierno, la enfermedad, la angustia, la melancolía y el resentimiento, en la que todo hombre buscaría el bien de los demás. La respuesta de Malthus a la visión de Godwin y Condorcet parece, en visión retrospectiva, sencillamente decepcionante: afirmó que la capacidad biológica del hombre para reproducirse, cuando no se ve limitada, supera los medios físicos de subsistencia y, en consecuencia, imposibilita la perfectibilidad de la sociedad humana.

El primer *Ensayo* se contruyó en gran medida en la propia cabeza de Malthus. Después, y en parte a causa del furor que generó, comenzó a rellenar con algunos datos empíricos el esqueleto de su teoría. El *Ensayo* tuvo sucesivas ediciones en 1803, 1806, 1807, 1817 y 1826. Finalmente, culminó en *A Summary View of the Principle of Population*, publicado en 1830. A pesar de las numerosas modificaciones introducidas en sus diversas ediciones, sin embargo, el principio esencial del primer *Ensayo* no varió.

Esbozo de la teoría

Malthus basó su principio de la población en dos proposiciones. La primera afirmaba que «la población, cuando no se ve limitada, aumenta en progresión geométrica, de tal modo que se dobla cada veinticinco años» (*A Summary View*, p. 238). Malthus intentó añadir precisión a este principio, basándolo en la experiencia de la población en los Estados Unidos. Sin embargo, las estadísticas disponibles no eran fiables y proporcionaban un escaso respaldo empírico al primer postulado de Malthus. En consecuencia, tuvo el cuidado de indicar que la duplicación de la población cada veinticinco años no era ni la tasa de crecimiento máxima de la población, ni era siempre necesariamente la tasa real. Pero Malthus afirmó claramente la existencia de una tasa de crecimiento potencial de la población que aumentaba en progresión *geométrica*.

A modo de contrapeso del primer postulado, estaba el segundo: en las circunstancias más favorables, los medios de subsistencia (es decir, la oferta de alimentos) posiblemente no pueden aumentar más que en progresión aritmética. La precisión que Malthus prestó a esta segunda afirmación fue desafortunada, dado que la progresión aritmética de la oferta de alimentos no venía respaldada por los hechos, ni siquiera en la forma aproximada que se daba en la primera afirmación. No obstante, la yuxtaposición de los dos primeros postulados llevaba al reconocimiento de la evidente discrepancia entre el crecimiento potencial de la población y la oferta de alimentos. En las propias palabras de Malthus: «La capacidad de crecimiento de la población es... tan superior, que el aumento de la especie humana sólo puede mantenerse al nivel de los medios de subsistencia mediante la acción constante de la terrible ley de la necesidad, que actúa como un freno sobre la mayor capacidad de reproducción» (*A Summary View*, p. 21).

Este dilema de la población planteaba una cuestión teórica y una cuestión

práctica. La cuestión teórica se centraba en la identificación de los frenos reales del crecimiento de la población; la cuestión práctica se refería a las soluciones del problema, es decir, qué frenos debían ser estimulados más que otros. Malthus discutió ambas cuestiones, comenzando con el problema de la identificación.

Frenos positivos y preventivos. El freno último del crecimiento de la población es la oferta limitada de alimentos. Pero hay otros, y Malthus los clasificó en frenos positivos y frenos preventivos. Los primeros, como la enfermedad, aumentan la tasa de mortalidad, mientras que los últimos, como la anticoncepción, disminuyen la tasa de natalidad. El propio Malthus no favoreció ni la anticoncepción ni el aborto como medios prácticos para limitar el crecimiento de la población. En una condena cuidadosamente mesurada del último, describió el aborto como «un arte indecoroso para ocultar las consecuencias de una unión irregular».

La significación de la contribución de Malthus radica en su capacidad de presentar la tendencia procreativa y los frenos a la misma dentro de una estructura teórica que concentra la atención en las fuerzas que tienden a modificar el número de personas sobre la Tierra. El cuadro 6.1 presenta la teoría de la población de Malthus en forma resumida.

Como teoría, el principio de población nos dice que ésta aumentará siempre que el efecto acumulativo de los diversos frenos sea menor que el de la procreación, que disminuirá siempre que el efecto acumulativo de los frenos sea mayor que el de la procreación y que permanecerá invariable siempre que los efectos combinados de los frenos y de la procreación se compensen.

Limitaciones teóricas. Aunque la teoría esbozada en el cuadro 6.1 es completamente general, el propio Malthus tendió a considerar el resultado de la lucha entre la población y la oferta de alimentos como algo que llevaría inevitablemente a una economía de subsistencia. Esta opinión fue desafortunada por dos razones: 1) como profecía se ha mostrado errónea en muchos casos, y 2) no es en absoluto inherente a la estructura teórica ideada por Malthus.

Por una parte, la teoría de la población de Malthus es neutral con respecto a los supuestos y a las conclusiones. Dados unos factores empíricos relevantes para el cuadro 6.1, la teoría es capaz de explicar todas las variaciones de la población: crecimiento, despoblación o estancamiento. Por otra parte, Malthus infirió el hecho de que se pudiera llegar realmente a una economía de subsistencia porque la

Cuadro 6.1
Distinción de Malthus entre frenos positivos y preventivos

Frenos positivos (factores que aumentan las muertes)	**Frenos preventivos (factores que reducen los nacimientos)**
Guerra	Restricción moral
Hambre	Anticoncepción
Peste	Aborto

tendencia a procrear dominaría *de hecho* el efecto acumulativo de los frenos en acción. Malthus afirmaba que esta consecuencia era inevitable, aunque, de hecho, las economías avanzadas del mundo han hecho mucho para evitarlo.

Como teoría, ¿es inválido el principio de la población de Malthus? No necesariamente, porque su estructura teórica es perfectamente capaz de proporcionar conclusiones generales relativas a la población y a la subsistencia para economías diferentes en distintos períodos históricos. Lo que se requiere para que una teoría sea operativa en un sentido predictivo, sin embargo, es que una información fiable sobre la magnitud de las tendencias confiera relevancia a la teoría.

También se puede achacar a Malthus que pasase por alto otros frenos que pueden evitar su conclusión pesimista. En primer lugar, no consiguió separar, conceptualmente, sexo y procreación. Con todo, en un mundo de técnicas modernas de control de nacimientos y otros mecanismos de planificación familiar, esta distinción se hace con frecuencia. Muchas familias limitan el número de sus vástagos por razones que no son financieras, por ejemplo, un deseo de libertad personal y movilidad o una carrera. No puede descartarse el «motivo estético» en el control de nacimientos: demasiados niños pueden perjudicar el aspecto, la comodidad y el bienestar de la madre. Estos frenos adicionales son capaces de reducir la disparidad entre la multiplicación de la especie y el crecimiento de la oferta de alimentos.

Un defecto más grave de la teoría de la población de Malthus fue su tendencia, compartida por otros autores clásicos, a subestimar el progreso de la tecnología agrícola. En el *Ensayo* ya se insinúa que la agricultura está sujeta a rendimientos decrecientes, un tema que Malthus ampliaría más adelante en su teoría de la renta. Sin embargo, como ley económica, los rendimientos decrecientes rigen sólo en un estado constante de la tecnología. Y en las economías avanzadas, el rápido progreso de la tecnología ha logrado ahuyentar el espectro malthusiano. Por supuesto, esto no niega la amenaza, auténticamente real, de la subsistencia en el mundo subdesarrollado. Allí, el espectro malthusiano se presenta como una auténtica amenaza para los objetivos prácticos del crecimiento y desarrollo económicos.

LOS PRIMEROS PROBLEMAS MONETARIOS

Por lo menos durante un tiempo, la teoría de la población de Malthus pareció plantear una cuestión importante en la economía clásica, la cuestión de la oferta de trabajo. Después de Malthus, la población se convirtió en el principal determinante de los salarios, y en las explicaciones subsiguientes de la participación agregada del trabajo en el producto anual se puso el énfasis en el concepto del fondo de salarios. Un tema que resultó más difícil de plantear fue la cuestión monetaria, es decir, la cuestión de los efectos que tiene, si es que tiene alguno, el dinero sobre la actividad económica.

La teoría monetaria preclásica

Desde, aproximadamente, 1650 hasta 1776, la teoría monetaria se componía básicamente de dos corrientes de pensamiento. Una corriente afirmaba que «el dinero

estimula el comercio» y contaba entre quienes la proponían a John Law, Jacob Vanderlint y George Berkeley (el obispo). Esta corriente destacaba el efecto del dinero sobre la producción y el empleo, ignorando en gran medida la posible relación entre dinero y precios. La otra corriente era la teoría cuantitativa del dinero, que, como hemos visto en el capítulo 3, se centraba en la relación entre dinero y precios. Los autores importantes que contribuyeron al desarrollo de la teoría cuantitativa del dinero fueron John Locke, Richard Cantillon y David Hume.

Como muchas teorías anteriores, el argumento del dinero-estimula-el-comercio constituyó una primera aproximación útil. Subyacente en la teoría estaba la idea de que, dado un volumen de comercio, se necesita una cantidad adecuada de dinero por el motivo transacción. El dinero es un determinante importante del gasto agregado, que a su vez determina los niveles de producción y empleo. Este progreso teórico es el elemento de verdad que se encuentra en la doctrina del dinero-estimula-el-comercio. Pero no va lo bastante lejos, especialmente en dos aspectos críticos. Primero, como se advirtió previamente, ignoraba los posibles efectos del dinero sobre el nivel de precios. Y, segundo, pasaba por alto el papel de las expectativas en el proceso de toma de decisiones. Este último tema separa claramente a Keynes (véase el capítulo 19) de los teóricos del dinero-estimula-el-comercio de los siglos XVII y XVIII. A diferencia de sus antepasados, Keynes no afirmó que en el dinero estuviese la clave para resolver el desempleo. Sin embargo, como ellos, vio en el dinero la clave de la *explicación* del desempleo.

Aunque ya hemos discutido la mecánica de la teoría cuantitativa del dinero en los capítulos 3 y 4, aprovechamos esta ocasión para mencionar una vez más el nombre de David Hume (1711-1776), en cuyas manos la teoría cuantitativa del dinero tomó la forma de su versión más comúnmente aceptada. Fue Hume quien intentó conciliar la teoría del dinero-estimula-el-comercio con la teoría cuantitativa del dinero. Además, es en los escritos económicos de Hume donde aparece por primera vez el concepto de dinero neutral. Como observó Keynes, «Hume tenía pie y medio en el mundo clásico» (*Teoría general*, p. 329n.).

Las actitudes del siglo XVIII ante el dinero no pueden comprenderse en el vacío histórico. El siglo comenzó con los experimentos monetarios de John Law, «que fue inspirado por la idea de que una abundancia de dinero es el camino real que conduce a la riqueza» (Rist, *Historia de las doctrinas relativas al crédito y a la moneda*, p. 103 de la trad. inglesa citada por los autores). Después del hundimiento del sistema de Law, muchos de los ilustrados de aquella época —de Cantillon a Hume, de Quesnay a Turgot y Smith, y, en el siglo siguiente, de Thornton a Ricardo— restaron énfasis a la importancia del dinero, insistiendo en que el trabajo y los recursos naturales son, en su lugar, los elementos fundamentales de la riqueza. Paradójicamente, la comunidad de los negocios continuó creyendo en una moneda metálica, incluso cuando los teóricos argumentaban en contra de ella.

El siglo XVIII fue un siglo en el que Europa padeció los estragos de la guerra; en consecuencia, había una gran presión sobre las economías de Europa para aumentar la oferta monetaria. Apenas se había instaurado el papel de curso forzoso en Inglaterra a finales de siglo cuando todos empezaron a ponderar los modos y maneras de volver lo más rápidamente posible al dinero metálico. Esta experiencia del pasado brinda algunas lecciones para el presente. Adam Smith enseñó clara-

mente que las únicas cosas que cuentan para el progreso de la riqueza son los recursos que proporciona la naturaleza a la actividad del hombre y el uso que éste hace de aquéllos a través de su trabajo y de sus inventos. Pero esto no basta. Debe recordarse que los seres humanos viven en sociedad y que la sociedad se basa en un conjunto de intercambios recíprocos. La mayor parte de estos intercambios sólo pueden realizarse después de un intervalo de tiempo, que supone alguna incertidumbre con respecto al futuro. Los bienes que ofrecen la mejor posibilidad de defenderse contra la incertidumbre del tiempo son objetos preciosos, raros, duraderos e indestructibles, como el oro. Por lo tanto, tales objetos juegan necesariamente un importante papel en todas las sociedades humanas en las que el futuro es una realidad.

Por lo general, el análisis económico subestima el lugar que ocupa el futuro en la actividad económica. La consideración del futuro nunca está lejos de las mentes de los industriales, los comerciantes y las gentes dedicadas a los negocios. Estos concentran continuamente su visión en el futuro, en lo que se refiere a precios, mercados y fuentes de oferta y demanda. La moneda estable es un puente importante entre el presente y el futuro. Sólo gracias a la moneda estable (o, en su ausencia, otros objetos preciosos, que tengan un valor estable) pueden esperar las personas, reservar sus elecciones y calcular sus posibilidades. Sin ella, flotarían por completo en un mar de incertidumbre.

En la época moderna, las controversias sobre el «dinero fuerte» frente al papel moneda son raras, aunque esto puede cambiar. Lo que ha durado más como cuestión teórica ha sido la controversia sobre la «neutralidad» o «no neutralidad» del dinero. La neutralidad del dinero se refiere al hecho de que los cambios de la masa monetaria no tienen ningún efecto sobre los precios *relativos*. En su celo por desacreditar la idea mercantilista de que el dinero constituía la riqueza, los primitivos teóricos monetaristas dieron la impresión de que el dinero es un velo que oculta las fuerzas reales de la productividad, que es lo único que cuenta para la auténtica riqueza económica. Todo lo que hacen las variaciones monetarias es cambiar el *nivel de precios* en proporción a los cambios en el dinero. La exposición que hizo Hume de esta opinión es clásica:

> Si consideramos cualquier reino en sí mismo, es evidente que la mayor o menor abundancia de dinero no tiene ninguna consecuencia; dado que los precios de las mercancías son siempre proporcionales a la cantidad de dinero... Es una máxima casi evidente que el precio de todas las cosas depende de la proporción existente entre las mercancías y el dinero, y que cualquier alteración considerable de ambos tiene el mismo efecto, elevando o reduciendo el precio... (*Writings on Economics*, pp. 33, 41).

Una cosa es aislar los efectos de las variaciones monetarias sobre el nivel de precios, aunque ignorando los efectos concomitantes sobre los precios relativos, y otra cosa completamente diferente es negar que los *shocks* monetarios no tengan ningún efecto sobre los precios relativos. No todos los teóricos monetarios primitivos fueron ingenuos en este sentido. Cantillon (véase el capítulo 4) vio muy claramente los efectos del dinero sobre los precios relativos y también Hume desarrolló un mecanismo de ajuste interior que describía los efectos de una variación monetaria a corto y a largo plazo. Observó que un aumento o disminución de la oferta monetaria influía sobre el empleo, la producción y la productividad, así como sobre los precios

(Mayer, «David Hume and Monetarism», p. 573). Finalmente, Gary Becker y William Baumol no encontraron virtualmente ningún respaldo para la opinión de que los primitivos teóricos monetaristas aprobaron inequívocamente la «tesis del dinero neutral». Por eso concluyeron que la idea en su conjunto fue básicamente un «hombre de paja» construido por conveniencia de los teóricos monetarios neoclásicos («The Classical Monetary Theory», p. 376).

La teoría monetaria clásica

En lo que a la teoría pura se refiere, una buena parte del terreno fue roturado en el siglo XVIII. El siglo XVIII tuvo que hacer poco más que adoptar la teoría monetaria de Cantillon y Hume, añadiendo a veces más confusión que luz.

Tal vez el mejor resumen del pensamiento monetario del período sea el *Bullion Report* de 1810. En los primeros años del siglo XIX, el movimiento hacia un papel moneda no convertible vio sólo un ligero aumento de la circulación de billetes de banco británicos y escasas variaciones de los tipos de cambio. Pero, a partir de 1808, el aumento de la emisión de billetes empezó a sentirse, a medida que subían regularmente los precios y disminuían los tipos de cambio. Determinados sectores del público expresaron su interés, y a principios de 1810, Francis Horner, miembro del Parlamento, propuso en la Cámara de los Comunes, que se nombrase un comité para investigar el elevado precio de los metales preciosos. Cierto número de testigos fue llamado a declarar, después de lo cual se entregó a la Cámara, en el mes de junio, un informe redactado en gran parte por Horner, William Huskisson y Henry Thornton. Sin embargo, no fue debatido hasta el año siguiente, siendo rechazadas sus conclusiones.

El *Bullion Report* era el primer argumento oficial contra la política monetaria discrecional. Sostenía que una cantidad excesiva de billetes de banco influía en el valor del papel moneda y se atribuía el elevado precio de los metales preciosos (inflación) a esta causa. Un tanto paradójicamente, el informe sostenía que los problemas monetarios británicos de entonces no los ocasionaba la falta de la confianza del público en el papel moneda, aunque ésta era una creencia ampliamente difundida entre el público. La posición del Comité a este respecto puede haber sido impuesta por Thornton, que había adoptado una posición semejante en su libro *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, publicado en 1802. Sin embargo, en la época en que se terminó el informe, el Comité prácticamente la había invertido, porque concluía que la vuelta a la convertibilidad era la única manera de «restaurar efectivamente la confianza general en el valor de los medios en circulación del reino» (Cannan, *The Paper Pound*, p. 70).

El *Bullion Report* sirvió como pretexto para los primeros opúsculos de David Ricardo (véase el capítulo 7) sobre materias monetarias, que se publicaban como comentarios al informe. En 1809, Ricardo publicó sus colaboraciones sobre «El precio del oro», y en 1816 sus «Propuestas para una moneda económica y segura». En ambos trabajos, Ricardo reafirmaba la teoría cuantitativa del dinero y defendía una vuelta a la convertibilidad. El concepto de *cantidad* dominaba por completo la teoría monetaria de Ricardo. El sostenía que tanto las disminuciones como los

aumentos del nivel de precios se regulan por los cambios en la cantidad de dinero. La idea del dinero como un depósito de valor no parece habérsele ocurrido. No menciona la demanda de dinero. El dinero se define en los términos más estrictos como un mero *regulador* del valor. Ricardo rechazó o ignoró la idea del dinero como un vínculo entre el presente y el futuro, en virtud de que es no perecedero y escaso. Su visión del crédito fue también excesivamente restrictiva. Por ejemplo, no consideró los cheques como instrumentos de circulación (como hizo Cantillon), sino como medios de economizar el uso del dinero. Dado que no consideraba los cheques como instrumentos monetarios, no podían afectar a los precios. Tomadas en su conjunto, las ideas de Ricardo sobre el dinero tuvieron el efecto de transformar la teoría cuantitativa del dinero en una teoría *ricardiana* del dinero. Su formulación era tan unilateral y restrictiva que llevó a muchos economistas posteriores a considerar con reservas cualquier teoría del dinero o de los precios en la que la cantidad jugase un papel.

Queda algo curioso por ver sobre este tema. Encontrado entre los papeles de Ricardo después de su muerte y publicado en 1823, estaba su *Plan para crear un banco nacional*, que adelantaba la noción de que el papel moneda es un sustitutivo eficiente del dinero metálico porque exige menores recursos para mantenerlo. Lo único que hace falta es fijar la cantidad de papel moneda de una vez por todas. Ricardo ideó un plan para esto, por el cual el Estado disfrutaría del monopolio de la emisión de papel moneda y sólo podría emitir nuevos billetes con el respaldo de una mayor cantidad de oro procedente del extranjero. Sin embargo, se introducía un elemento de elasticidad monetaria, permitiendo al banco central que interviniese en operaciones de mercado abierto: compraría valores gubernamentales cuando quisiera aumentar la cantidad de dinero y los vendería cuando quisiera disminuirla. Estas compras y ventas vendrían determinadas por las variaciones del tipo de cambio que reflejarían la relación entre el valor del papel moneda y su contrapartida metálica. Así, puede verse que la idea de tales operaciones, aunque a veces se la considera como la cumbre del modernismo, de hecho es muy vieja. Además, parece que no hay más que un paso desde el reconocimiento de la legitimidad de tales operaciones en régimen de patrón oro a la idea de una moneda fiduciaria completamente dirigida.

John Stuart Mill (véase el capítulo 8), que representaba la economía clásica en la cima de su influencia, también aceptaba la teoría cuantitativa, pero le añadió algunas cualificaciones que servían para corregir los excesos ricardianos. En primer lugar, Mill reconoció (como Cantillon y Hume) que las rígidas conclusiones de la teoría cuantitativa se basaban en el supuesto de una distribución equitativa del nuevo dinero, en relación con las tenencias iniciales. Cualquier otra distribución alteraría la estricta proporcionalidad entre dinero y precios. Además, él creía que la teoría cuantitativa estricta sólo se sostenía para el dinero metálico y que:

> Cuando el crédito actúa sólo como medio de compra, distinto del dinero en mano, más adelante veremos que la relación entre los precios y el volumen de medios en circulación es mucho más directa e íntima, y que tal relación, cuando existe ya no admite un modo de expresión tan simple (*Principles of Political Economy*, p. 495 ed. inglesa cit.).

Finalmente, Mill reconocía que un aumento del crédito bancario en condiciones de pleno empleo podría hacer que disminuyese el tipo de interés.

Con mucho, la luz más brillante entre los teóricos monetarios clásicos fue Henry Thornton, el banquero británico y miembro del Parlamento que se mencionó antes, en relación con el *Bullion Report* de 1810. Thornton hizo dos contribuciones importantes a la teoría monetaria: 1) la distinción entre tipo de interés natural y tipo de interés bancario (préstamos), y 2) la doctrina del «ahorro forzoso».

En relación con el primer principio, Thornton señaló correctamente que el tipo de rendimiento sobre el capital invertido (determinado por la frugalidad y la productividad) regula el tipo de interés bancario sobre los préstamos. Si el tipo bancario está por debajo del primero, la competencia por los préstamos a las empresas elevará el tipo bancario; si el tipo bancario está por encima del primero, la demanda de préstamos bancarios se reducirá, obligando a los bancos a disminuir los tipos a fin de conseguir préstamos. Por lo tanto, la cuestión de determinar la cantidad óptima de los préstamos bancarios depende de una comparación entre el tipo de rendimiento sobre el capital (Thornton lo llamó tipo «natural») y el tipo de interés sobre los préstamos bancarios. Si la inversión y el ahorro vienen determinados por las fuerzas reales de la frugalidad y la productividad, sólo un cambio en una u otra de estas fuerzas desplazará las curvas representadas en el gráfico 6.1. En este modelo, *SS'* representa la oferta de ahorro como función del tipo de interés. De modo semejante, *II'* representa la demanda de fondos para invertir, también como función del tipo de interés. La intersección de *SS'* y *II'* determina el tipo natural (*r*). En

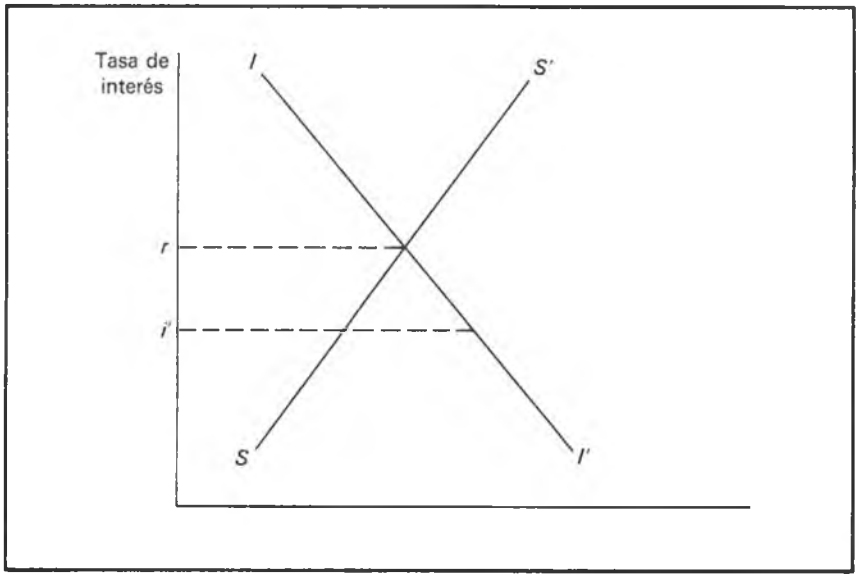


Gráfico 6.1
En equilibrio monetario, la tasa de los préstamos es igual a la tasa natural ($i = r$). En caso de trastornos monetarios, la tasa de los préstamos se apartará de la tasa natural ($i \neq r$).

equilibrio monetario el tipo de préstamo (i) será igual al tipo natural. Pero si el equilibrio monetario se altera por un aumento del papel moneda, el tipo de interés sobre los préstamos bancarios disminuirá, por ejemplo hasta i' (a causa de un aumento de los fondos prestables). Al mismo tiempo, SS' y II' permanecerían sin variación, a menos que se produjera un cambio en los factores reales de frugalidad y de productividad, que no sería inducido por un fenómeno puramente monetario, como un aumento del papel moneda.

Así, aparecería una brecha entre el tipo natural y el tipo de los préstamos, y esta brecha motivaría la aparición de una demanda insaciable de préstamos. La presión inflacionista subsiguiente sería eliminada sólo cuando el tipo de los préstamos aumentase de nuevo hasta su anterior nivel en r. Sin embargo, en el proceso, los precios habrían aumentado. De esta manera, se rehabilita la teoría cuantitativa: un aumento en la cantidad de dinero lleva a unos precios más altos, pero no produce ningún cambio (a largo plazo) en el tipo de interés real.

La segunda contribución de Thornton —la doctrina del ahorro forzoso— reconocía que un aumento de la cantidad de dinero produce un aumento del capital, así como un aumento de los precios. Este sería el caso, con tal que una parte del nuevo dinero fuera a los empresarios. Si éstos convierten este nuevo dinero en capital, entonces los efectos de producción (acumulación de capital forzosa) acompañarían a los precios más altos asociados con el aumento del dinero; de ahí que el dinero no fuera estrictamente neutral, como sostenía Hume. Además, Thornton sugirió la posibilidad de que un aumento de los billetes en condiciones de desempleo general llevaría a un aumento de la producción y del empleo, más que a un aumento de los precios. Está claro que Thornton afirmaba la neutralidad del dinero sólo como una proposición a largo plazo, y aun entonces bajo ciertas condiciones.

CONCLUSION

Los temas e intereses planteados en este capítulo se combinan para formar el telón de fondo general en el que el análisis económico clásico se desarrollaba en el siglo XIX. El egoísmo se convirtió en la explicación dominante de la actividad económica. La teoría de la población de Malthus se introdujo en el análisis económico como una variable endógena y se convirtió en parte integral de la teoría de la distribución de la renta. Finalmente, la teoría cuantitativa del dinero suministró la estructura analítica para comprender y explicar los cambios en el nivel agregado de precios. Excepto la teoría de la población, cada una de estas proposiciones se ha mantenido dentro del cuerpo de la corriente principal de la economía. Las variaciones de la población fueron relegadas por los economistas neoclásicos al rango de variables exógenas, es decir, de influencias «exteriores», más allá del interés directo del teórico.

Nuestro examen de cada uno de estos temas ha sido necesariamente breve y no debe considerarse exhaustivo. En particular, es extremadamente difícil ofrecer un resumen inequívoco de la teoría monetaria clásica en términos de la doctrina del dinero neutral. Hasta el presente, la teoría cuantitativa se ha mantenido como una de las ideas más viejas y más duraderas en la economía. Dentro del período

neoclásico se produjeron algunas modificaciones, y, después de un breve intervalo keynesiano, se han seguido produciendo (véase el capítulo 20).

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Las referencias generales a Bentham y sus ideas incluyen a J. L. Stocks, *Jeremy Bentham* (Manchester, Inglaterra: Manchester University Press, 1933); C. W. Everett, *Jeremy Bentham* (Nueva York: Dell, 1966); D. J. Manning, *The Mind of Jeremy Bentham* (Londres: Longmans, 1900); y Elie Halévy, *The Growth of Filosophic Radicalism*, M. Morris (trad.) (Londres: Faber, 1928).

Desde el punto de vista de la economía, tal vez la fuente más original sobre Bentham sean sus *Economic Writings*, 3 vols., W. Start (ed.) (Londres: G. Allen, 1952-54) (Existe trad. cast. de una selección de los mismos, *Escritos económicos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1965). *The Works of Jeremy Bentham*, 11 vols., J. Bowring (ed.) (Nueva York: Russell & Russell, 1962), es más completo, pero abarca mucho más que los temas económicos, comprendiendo moral, filosofía y jurisprudencia.

Dos visiones opuestas del cálculo de la felicidad de Bentham se presentan en Lionel Robbins, *Bentham in the Twentieth Century* (Londres: University of London, Athlone Press, 1965), y en John Plamenatz, *The English Utilitarians*, 2.ª ed. (Oxford: Blackwell, 1958). Sobre el mismo tema, véase W. C. Mitchell, «Bentham's Felicific Calculus», *Political Science Quarterly*, vol. 33 (junio 1918), pp. 161-183, reimpreso en *The Backward Art of Spending Money* (Nueva York: McGraw-Hill, 1937).

Otros tratamientos incluyen W. Start, «Liberty and Equality, or: Jeremy Bentham as an Economist», *Economic Journal*, vol. 51 (abril 1941), pp. 56-79, y vol. 56 (diciembre 1946), pp. 583-608; Jacob Viner, «Bentham and J. S. Mill: The Utilitarian Background», *American Economic Review*, vol. 39 (marzo 1949), pp. 360-382; y T. W. Hutchison, «Bentham as an Economist», *Economic Journal*, vol. 66 (junio 1956). pp. 288-306. (Existe trad. cast.: «Bentham como economista», en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971, pp. 344-362). También es interesante P. A. Palmer, «Benthamism in England and America», *American Political Science Review*, vol. 35 (octubre 1941), pp. 855-871.

La referencia estándar sobre Malthus es James Bonar, *Malthus and His Work*, 2a. ed. (Nueva York: Macmillan, 1924). Una interpretación más reciente es G. F. McCleary, *The Malthusian Population Theory* (Londres: Faber, 1953). Bonar, C. R. Fay y J. M. Keynes reunieron sus esfuerzos para escribir «A Commemoration of Thomas Robert Malthus», *Economic Journal*, vol. 45 (junio 1935), pp. 221-234, en ocasión del centenario de la muerte de Malthus. Keynes también fue generoso en su elogio de Malthus, en sus *Essays in Biography* (Nueva York: Norton, 1963) (Existe trad. cast. de este último texto, «Robert Malthus (1766-1834). El primer economista de Cambridge», en Thomas Robert Malthus, *Primer ensayo sobre la población*. Madrid: Alianza, 1966, pp. 9-40).

Para otras valoraciones, véase Lionel Robbins, «Malthus as an Economist», *Economic Journal*, vol. 77 (junio 1967), pp. 256-261; y R. L. Meek, «Malthus: Yesterday and Today», *Science and Society*, vol. 18 (invierno 1954), pp. 21-51. Los tratamientos notables de la teoría de la población de Malthus incluyen a S. M. Levin, «Malthus's Conception of the Checks to Population», *Human Biology*, vol. 10 (1938), pp. 214-234; S. M. Levin, «Malthus and the Idea of Progress», *Journal of the History of Ideas*, vol. 27 (enero-marzo 1966), pp. 92-108; Kingsley Davis, «Malthus and the Theory of Population», en P. F. Lazarsfeld y M. Rosenberg (eds.), *The Language of Social Research* (Nueva York: Free Press, 1955); J. P. Hubel, «The Demographic Impact of the Old Poor Law: More Reflections on Malthus», *Economic History Review*, vol. 33 (agosto 1980), pp. 367-381; J. M. Pullen, «Malthus on the Doctrine of Proportion and the Concept of the Optimum», *Australian Economic Papers*, vol. 21 (diciembre 1982), pp. 270-285; J. M. Pullen, «Some New Information on the Rev. T. R. Malthus», *History of Political Economy*, vol. 19 (primavera 1987), pp. 127-140; P. Laslett, «Gregory King, Robert Malthus and the Origins of English Social Realism», *Population Studies*, vol. 39 (noviembre 1985), pp. 351-362; y Sam Hollander, «On Malthus's Population Principle and Social Reform», *History of Political Economy*, vol. 18 (verano 1986), pp. 187-235. La correspondencia entre Senior y Malthus sobre el tema de la población se incluye en Senior, *Selected Writings on Economics* (Nueva York: A. M. Kelley, 1966).

La teoría monetaria tiene una vieja y larga historia. Sobre el período preclásico, véase Douglas Vickers, *Studies in the Theory of Money: 1690-1776* (Philadelphia: Chilton, 1959); A. E. Monroe, *Monetary Theory before Adam Smith* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1923); William Letwin, *The Origins of Scientific Economics* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1964), que contiene una reimpresión del primitivo manuscrito de Locke, *Manuscript on Interest*; y Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (Nueva York: Harper & Row, 1937). Las principales realizaciones entre los primitivos autores se detallan en F. Cesarano, «Monetary Theory in Ferdinando Galiani's *Della Moneta*», *History of Political Economy*, vol. 8 (otoño 1976), pp. 380-399; A. H. Leigh, «John Locke and the Quantity Theory of Money», *History of Political Economy*, vol. 6 (verano 1974), pp. 200-219; J. A. Weymark, «Money and Locke's Theory of Property», *History of Political Economy*, vol. 12 (verano 1980), pp. 282-292; M. I. Duke, «David Hume and Monetary Adjustment», *History of Political Economy*, vol. 11 (invierno 1979), pp. 572-587; y T. Mayer, «David Hume and Monetarism» (véanse Referencias).

Las ideas de Adam Smith sobre dinero y teoría monetaria, que no se han considerado en este capítulo, son el tema de David Laidler, «Adam Smith as a Monetary Economist», *Canadian Journal of Economics*, vol. 14 (mayo 1981), pp. 185-200. El bimetalismo se discute dentro de un marco de equilibrio general por C. N. Chen, «Bimetallism: Theory and Controversy in Perspective», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 89-112. Un importante economista monetario del siglo XIX fue Thomas Tooke, cuyas ideas sobre el tema son exploradas por Arie Arnon, «The Transformation of Thomas Tooke's Monetary Theory Reconsidered», *History of Political Economy*, vol. 16 (verano 1984), pp. 311-326. Para un examen de la teoría monetaria clásica, a la luz del debate contemporáneo sobre la deseabilidad del restablecimiento del patrón oro, véase David Glasner, «A Reinterpretation of

Classical Monetary Theory», *Southern Economic Journal*, vol. 52 (julio 1985), pp. 46-67. La evolución de las normas monetarias a las que se adhieren los monetaristas modernos ha sido descrita desde Jeremy Bentham hasta Henry Thornton por G. S. Tavlas, en «Some Initial Formulations of the Monetary Growth Rate Rule», *History of Political Economy*, vol. 9 (invierno 1977), pp. 535-547. Véase también R. L. Hetzel, «Henry Thornton: Seminal Monetary Theorist and Father of the Modern Central Bank», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, vol. 73 (julio-agosto 1987), pp. 3-16.

Las contribuciones de David Ricardo a la teoría del dinero y de la banca han sido exploradas por J. C. W. Ahiakpor, «Ricardo on Money: The Operational Significance of the Non-neutrality of Money in the Short-Run», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), pp. 17-30; y por A. Arnon, «Banking between the Invisible and Visible Hands: A Reinterpretation of Ricardo's Place Within the Classical School», *Oxford Economic Papers*, vol. 39 (junio 1987), pp. 268-281, en el que el último argumenta que Ricardo preparó el camino para el banco central.

Henry Thornton es quizás el teórico monetario más interesante entre los economistas clásicos. Su principal obra, *An Inquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain* (1802), ha sido reimpresa, editada por F. A. Hayek (Nueva York: Farrar & Rinehart, 1939). Véase también, de Hayek, «Note on the Development of the Doctrine of 'Forced Saving'», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47 (noviembre 1932), pp. 123-133. La teoría monetaria de Ricardo es revisada en R. S. Sayers, «Ricardo's Views on Monetary Questions», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 67 (febrero 1953), pp. 30-49. Para referencias sobre el campo que no cubre solamente las teorías clásicas, véase Charles Rist, *History of Monetary and Credit Theory* (véanse Referencias), y F. W. Fetter, *Development of British Monetary Orthodoxy, 1797-1875* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965).

REFERENCIAS

Becker, Gary, y William Baumol. «The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion», *Economica*, n.s., vol. 19 (noviembre 1952), pp. 355-376.

Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: The Clarendon Press, 1879 [1789].

Cannan, Edwin. *The Paper Pound of 1797- 1821*. Londres: King, 1921.

Hume, David. *David Hume: Writings on Economics*, E. Rotwein (ed.). Madison, Wis.: The University of Wisconsin Press, 1970.

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan, 1936. (Trad. castellana: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, 6.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1963.)

Malthus, Thomas Robert. *An Essay on the Principle of Population and a Summary View of the Principle of Population*, A. Flew (ed.). Baltimore: Penguin, 1970. (Trad. castellana: *Ensayo sobre el principio de la población*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951. No incluye la traducción de *A Summary View*.)

Mayer, Thomas. «David Hume and Monetarism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95 (agosto 1980), pp. 89-101.

Mill, John Stuart. *Principles of Political Economy*, W. J. Ashley (ed.). Nueva York: A. M.

Kelley, 1965 [1848]. (Trad. castellana: *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951 [1848].)

Rist, Charles. *History of Monetary and Credit Theory*, Jane Degras (trad.). Nueva York: Macmillan, 1940. (Trad. castellana: *Historia de las doctrinas relativas al crédito y a la moneda*. Barcelona: Bosch, 1945.)

CAPITULO 7

EL ANALISIS ECONOMICO CLASICO (II): EL SISTEMA RICARDIANO Y SUS CRITICOS

INTRODUCCION

Hemos visto que Adam Smith estableció los fundamentos de la teoría clásica del valor y la primera teoría científicamente rigurosa del crecimiento económico. *La Riqueza de las Naciones* se apoderó de la imaginación de sus lectores, y la economía política se convirtió en un tema serio y oportuno de interés y debate. El propio libro representaba la culminación de desarrollos previos y un catalizador para futuros avances y refinamientos. Una de las personas que se «encendió» con la lectura de la obra de Smith fue Ricardo.

David Ricardo (1772-1823) era hijo de un agente de bolsa, inmigrante judío. Sin otra cosa que una elemental educación comercial, Ricardo consiguió reunir una cierta fortuna mediante sagaces inversiones en valores y en propiedades inmobiliarias. En 1799, durante unas vacaciones en las que se encontraba aburrido, tomó *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith y pronto quedó absorto en su contenido. Diez años más tarde comenzó a tratar cuestiones económicas en folletos y en la prensa, ocupación que poco después se convertiría en una dedicación intelectual consumada. Lo que aseguró el lugar de Ricardo en la historia de la economía fue su capacidad de construir un sistema analítico general que generaba conclusiones fundamentales, basadas en unos relativamente pocos principios básicos. Su «sistema» era un monumento al proceso del razonamiento deductivo. Tres principios eran fundamentales para el análisis de Ricardo, cada uno de los cuales había sido tomado de alguien más. Las tres proposiciones fundamentales eran: 1) la teoría clásica de la renta, 2) el principio de la población de Malthus, y 3) la doctrina del fondo de salarios. Como que la segunda y tercera proposiciones ya se han examinado en capítulos anteriores, nos detendremos para analizar la primera, antes de proceder a una explicación del sistema ricardiano.

LA DOCTRINA CLASICA DE LA RENTA

El primer tratado sobre la renta que podría llamarse «clásico» en el sentido en que se utiliza aquí el término fue escrito por James Anderson (1739-1808), agricultor escocés e inventor del «arado escocés». En 1777, Anderson publicó un folleto que establecía claramente el principio de los rendimientos decrecientes, aunque en forma embrionaria. Este hallazgo fue seguido por una serie de descubrimientos múltiples, más o menos independientes, de la misma idea básica, en 1815, por Sir Edward West, Malthus, Robert Torrens y Ricardo. El espacio no nos permite una comparación detallada de estas diferentes presentaciones en este punto. Nos concentraremos en la presentación de Ricardo porque es más relevante en el presente contexto. Sin embargo, debe advertirse que Ricardo reconoció su deuda con Malthus y West en este sentido.

El papel de las Leyes de Granos

Desde Anderson a Ricardo, el impulso inmediato para el desarrollo de la doctrina clásica de la renta fue la controversia sobre las Leyes de Granos, que se suscitó durante las guerras napoleónicas. El embargo de Napoleón sobre los puertos británicos impidió eficazmente la entrada de los granos extranjeros. Los agricultores británicos se vieron obligados a aumentar la producción del cereal doméstico, a fin de alimentar a la población. Y como que los costes de producción eran más altos en Inglaterra que en el extranjero, el precio del cereal británico aumentó. Entre 1790 y 1810, lo hizo a un promedio del 18 % anual. Las rentas de la tierra también aumentaron, hasta el punto de que los terratenientes desarrollaron unos intereses creados para continuar restringiendo las importaciones de cereales. Las Leyes de Granos aprobadas por el Parlamento en 1815 cubrían eficazmente este objetivo. Fue esta cuestión del proteccionismo agrícola y sus efectos sobre la distribución de la renta y el crecimiento económico los que suministraron el estímulo para el desarrollo de la teoría clásica de la renta.

Malthus comenzaba su tratado describiendo los efectos del aumento del cultivo sobre el precio del cereal:

> La causa del precio monetario comparativamente alto del grano es su precio real comparativamente costoso, o la mayor cantidad de capital y trabajo que debe emplearse para producirlo; y la razón por la que el precio real del grano es más alto y aumenta continuamente en los países que ya son ricos, y siguen progresando en prosperidad y población, tiene que encontrarse en la necesidad de recurrir a tierras cada vez más pobres ... que exigen un gasto mayor para trabajarlas... [de modo que] el precio aumenta en proporción (*An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, pp. 35-36).

> Se sigue... que el precio del producto en todo país progresivo debe ser exactamente igual al coste de producción en la tierra de peor calidad que de hecho se esté cultivando; o al coste de obtener un producto adicional en la antigua tierra, que produce sólo los rendimientos habituales del capital agrícola, con poca o ninguna renta... Siempre le convendrá, a cualquier agricultor que pueda disponer de capital, invertirlo en su tierra, si el producto adicional resultante le compensa por completo los beneficios de su capital, aunque no produzca nada para el propietario de la tierra (*Inquiry*, p. 32).

En otras palabras, la renta, que Ricardo definió como lo «que se paga... por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo», no existe en el margen (es decir, las peores tierras cultivadas) y aparece en las mejores tierras sólo cuando se ponen en cultivo las tierras peores. Ricardo fue más explícito:

> Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si su cantidad fuera ilimitada y su calidad uniforme, su uso no ocasionaría ningún cargo, a menos que brindara ventajas peculiares de situación. Por tanto, únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso. Con el progreso de la sociedad, cuando se inicia el cultivo de la tierra de segundo grado de fertilidad, principia inmediatamente la renta en la tierra de la primera calidad, y la magnitud de dicha renta dependerá de la diferencia en la calidad de estas dos porciones de tierra (*Principios de economía política y tributación*, p. 53).

En este pasaje, Ricardo identificaba la renta en el margen *extensivo* (es decir, cuando se cultivaba una tierra nueva). Pero según Ricardo, la renta también aparece a causa de los rendimientos decrecientes de la tierra de la misma calidad (es decir, el margen *intensivo*). El observaba:

> Ocurre a menudo, y aun, pudiéramos decir, con carácter general, que antes de que se cultiven las núms. 2, 3, 4 ó 5, o tierras de inferior calidad, el capital puede emplearse de manera más productiva en las tierras que ya se encuentran bajo cultivo. Acaso resulte que duplicando el capital originario empleado en la núm. 1, a pesar de que el producto no se duplique, es decir, no aumentará en 100 cuartales, pueda incrementarse en ochenta y cinco cuartales, y que dicha cantidad excede la que podría obtenerse en la tierra núm. 3 empleando el mismo capital.
>
> En este caso, el capital se empleará de preferencia en la tierra vieja y creará igualmente una renta, ya que ésta es siempre la diferencia existente entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo (*Principios de economía política y tributación*, p. 54).

El efecto de las Leyes de Granos era el de forzar una agricultura más intensiva y extensiva en Inglaterra. Lo que Ricardo demostró era que existían rendimientos decrecientes tanto en el margen intensivo (mayor cantidad de factores aplicada a la misma tierra) como en el margen extensivo (la misma cantidad de factores aplicada a diferentes clases de tierra). El cuadro 7.1 contribuye a clarificar algunos puntos de la discusión de la renta en Ricardo.

La primera columna del cuadro muestra las unidades de trabajo y capital que se supone que se van añadiendo a la producción en cantidades fijas (por ejemplo, un hombre, una pala). Las tierras de distinta fertilidad (pero en cantidades fijas) se representan por diferentes grados, de modo que el núm. 1 representa la tierra de mayor fertilidad, y los núms. 2 a 5 representan tierras de menor fertilidad, por orden decreciente. El producto marginal (MP) del capital y el trabajo se define como la variación del producto total resultante de la adición de una nueva unidad del factor capital-trabajo a la producción. De acuerdo con la ley de los rendimientos decrecientes, el producto marginal disminuye a medida que se van añadiendo más unidades de los factores en cada clase de tierra. Tal como se han definido convencional-

Cuadro 7.1

Capital y trabajo	Producto total y marginal según tipos de tierra									
	N.º 1	(MP_1)	N.º 2	(MP_2)	N.º 3	(MP_3)	N.º 4	(MP_4)	N.º 5	(MP_5)
0	0		0		0		0		0	
1	100	(100)	90	(90)	80	(80)	70	(70)	60	(60)
2	190	(90)	170	(80)	150	(70)	130	(60)	110	(50)
3	270	(80)	240	(70)	210	(60)	180	(50)	150	(40
4	340	(7))	300	(60)	260	(50)	220	(40)	180	(30)
5	400	(60)	350	(50)	300	(40)	250	(30)	200	(20)

mente, y en este contexto, los rendimientos decrecientes del trabajo se producen sólo en el margen *intensivo*. Pero el producto total también disminuye a medida que la producción se desplaza a tierras más pobres. En el margen *extensivo*, la disminución del producto total se debe a las diferencias en la fertilidad.

Utilizando la definición de renta de Ricardo como «la diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo», podemos identificar, en el cuadro 7.1, las rentas reales pagadas en el margen extensivo y en el margen intensivo. Así, si sólo se cultivaba la tierra núm. 1, aparecería en ella una renta real de 10 *bushels*, después de introducir la segunda «dosis» de capital y trabajo (100 − 90). La introducción de una tercera dosis de capital y trabajo en la tierra núm. 1 elevaría pronto la renta total de dicha tierra a 30 *bushels* (100 − 80 + + 90 − 80 = 30), y así sucesivamente. En el margen extensivo, la renta es la diferencia entre el producto de la mejor tierra y el de la peor tierra en cultivo, para cantidades iguales de capital y trabajo en ambas. Así, si, por ejemplo, las tierras núms. 1, 2 y 3 reciben una dosis de capital y trabajo cada una, la renta de la tierra núm. 1 sería de 60 *bushels* (270 − 210 = 60), y la renta de la tierra núm. 2 sería de 30 *bushels* (240 − 210 = 30). Como siempre, en el margen de la última tierra puesta en cultivo no habría renta.

La información del cuadro 7.1 nos dará fácilmente la asignación óptima de los gastos totales entre las diversas clases de tierra, una vez que conozcamos la información sobre los precios de factores y productos. Supongamos que el precio por *bushel* de grano sea $1, de manera que las cifras del cuadro 7.1 se convierten en ingresos colocando simplemente el signo del dólar delante de ellas. Puede verse fácilmente en el cuadro que si el precio de cada dosis de capital y trabajo (por período de producción) fuera de $100, la producción tendría lugar sólo en la tierra núm. 1. Pero si el precio del factor fuera de $60 por dosis, sería rentable ampliar la producción hasta el punto en que el ingreso marginal (MP × precio del grano) es igual al coste marginal del factor ($60). Esto supondría ampliar la producción hasta la tierra núm. 5, empleando cinco unidades de capital y trabajo en la tierra núm. 1, cuatro en la núm. 2, tres en la núm. 3, dos en la núm. 4 y una en la núm. 5 (compruébese esto en el cuadro 7.1).

Hay que señalar que esta teoría *sólo* explica las rentas agrícolas. En la teoría

clásica de la renta se supone que la tierra no tiene usos alternativos. O se utiliza para producir una mercancía homogénea llamada «grano» o se deja en barbecho. Se suponía que la cantidad de tierra utilizada por el sector manufacturero tenía un valor despreciable y no se ofrecía ningún análisis de la renta de dicha tierra. Como que el problema que atacaron Malthus y Ricardo era el de determinar la distribución del producto total entre renta, por un lado, y salarios y beneficios, por el otro, ignoraron el sector manufacturero, en el que las rentas eran (supuestamente) despreciables, y se concentraron por completo en el principal sector de la economía, la agricultura. Su teoría permitía que el capital y el trabajo fueran perfectamente movibles, no sólo entre parcelas de tierra, sino también entre manufacturas y agricultura. Sin embargo, se suponía que la tierra sólo se dedicaba a la producción agrícola o no se dedicaba a nada en absoluto.

EL SISTEMA RICARDIANO

Por razones que discutiremos más adelante, Ricardo tuvo un impacto mucho mayor que Malthus sobre la futura dirección de la teoría económica. Pero como antagonistas teóricos, cada uno de ellos jugó un papel importante en el desarrollo del sistema analítico del otro. Malthus vio un vínculo estrecho y directo entre el nivel general de salarios y el precio del grano. Argumentó en favor de las Leyes de Granos, porque pensó que la libre importación de granos reduciría los precios interiores del cereal (y de los salarios) y precipitaría una depresión. Para Ricardo, sin embargo, las Leyes de Granos significaban un aumento de salarios y una disminución de los beneficios, y, de este modo, menos acumulación de capital y el fin del crecimiento económico. Respondiendo a Malthus, Ricardo construyó un argumento muy ingenioso, alrededor de la teoría del valor trabajo.

La teoría del valor trabajo: ¿empírica o analítica?

Pocos conceptos erróneos en la historia de la economía se han perpetuado tan extensamente como el que se refiere a la teoría del valor de Ricardo. La interpretación de la teoría que ha persistido es la de una estricta e intransigente teoría del valor trabajo. Sin embargo, en los escritos de Ricardo hay poco o nada en favor de esta interpretación. Es irónico que no fueran los críticos de Ricardo (por ejemplo, Malthus y Samuel Bailey), sino sus ardientes discípulos, los principales responsables de esta interpretación errónea. Nosotros preferimos caracterizar la teoría del valor de Ricardo como una teoría del «coste real», en la que, sin embargo, el trabajo es el factor (empírico) más importante.

El problema central planteado por Ricardo en sus *Principios de economía política y tributación* era ver cómo se producen los cambios en las proporciones relativas de la renta correspondientes a la tierra, al trabajo y al capital, y el efecto de estos cambios sobre la acumulación de capital y el crecimiento económico. La determinación de la renta era una parte integral de este problema, por supuesto. Pero toda teoría de la distribución de la renta tiene que descansar en una teoría del valor, y

Ricardo procedió a modificar la teoría del valor de Smith para su propio uso. En particular, Ricardo apreciaba ciertas deficiencias en la doctrina de Smith sobre el «valor natural». Según Smith, un aumento en el precio de un factor (por ejemplo, los salarios) aumentaría el precio de los bienes producidos por aquel factor (trabajo). Para Ricardo, éste era un análisis superficial, especialmente si el cambio en el valor era más que un cambio en el nivel nominal de precios.

Ricardo pensó que, con determinadas modificaciones, la teoría del valor trabajo proporcionaba la mejor explicación general de los precios relativos, y que la limitación de la teoría del trabajo a una «economía primitiva», como hacía Smith, era innecesaria. Para Ricardo, la relación entre valor y tiempo de trabajo empleado en la producción era una relación bien simple: «cualquier aumento de la cantidad de trabajo debe elevar el valor de este bien sobre el que se ha aplicado, así como cualquier disminución debe reducir su valor» (*Principios de economía política y tributación*, p. 11). Aunque Ricardo nunca modificó esta posición básica, sin embargo, añadió varias cualificaciones necesarias para hacer más realista la teoría. En este proceso, su teoría del valor dejó de ser una teoría del valor pura. Pero Ricardo, consistentemente, esquivó sus propias cualificaciones en el análisis y en la política posteriores, e hizo uso de una teoría simple del valor, a fin de llegar a conclusiones generales.

La primera excepción a la regla anterior, que Ricardo se permitió, fue en el caso de los bienes no reproducibles: «Existen ciertos bienes», sostuvo, «cuyo valor está determinado tan sólo por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar la cantidad de dichos bienes y, por tanto, su valor no puede ser reducido por una mayor oferta de los mismos». El valor de una pintura de Renoir o de una botella de Laffite-Rothschild de 1929, en palabras de Ricardo, «es totalmente independiente de la cantidad de trabajo originariamente necesaria para producirlos, y varía con la diversa riqueza y las distintas inclinaciones de quienes desean poseerlos» (*Principios de economía política y tributación*, p. 10). Cuantitativamente, esta excepción carecía de importancia para Ricardo, porque «estos bienes constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado».

Las cualificaciones más importantes de la teoría del valor trabajo se hicieron respecto al papel y a la importancia del capital, que se trata como trabajo «indirecto» o «incorporado». Aquí, Ricardo distinguió entre capital fijo y circulante. El capital circulante «perece rápidamente y tiene que ser reproducido con frecuencia», mientras que el capital fijo «se consume lentamente». Por tanto, el valor aumentará a medida que aumente la proporción entre el capital fijo y el capital circulante y a medida que aumente la duración del capital. Este hecho lo demuestra Ricardo en el siguiente pasaje:

> Supongamos que dos personas empleen cada una cien hombres, durante un año, en la construcción de dos máquinas, y que otra persona emplee el mismo número de individuos para cultivar maíz; al final del año, cada una de las máquinas tendrá el mismo valor que el maíz, ya que cada una de ellas fue producida con la misma cantidad de trabajo. Supongamos que uno de los propietarios de las máquinas utilice una de éstas, con la ayuda de cien hombres, al año siguiente, para fabricar paño, y que el propietario de la otra máquina la use también, con igual ayuda de cien hombres, en la fabricación de tejidos de algodón,

> mientras el agricultor sigue empleando los mismos cien hombres que antes para cultivar maíz. Durante el segundo año, todos habrán empleado la misma cantidad de trabajo, pero los productos y la máquina del fabricante de paño, e igualmente los del fabricante de tejidos de algodón, serán el resultado del trabajo de doscientos hombres empleados durante un año, o, más bien, del trabajo de cien hombres durante dos años, mientras que el maíz será producido por el trabajo de cien hombres por un año. En consecuencia, si el maíz tuviera un valor de 500 libras, la máquina y el paño del primer fabricante deberían tener un valor de 1.000 libras, y la máquina y los tejidos de algodón del otro fabricante también deberían tener un valor equivalente al doble que el del maíz. Pero de hecho tendrían un valor mayor que eso, ya que las utilidades de capital de los dos manufactureros en el primer año han sido agregadas a sus capitales, mientras que las del agricultor han sido gastadas y disfrutadas. Por consiguiente, y debido a los diferentes grados de durabilidad de sus capitales, o, lo que viene a ser la misma cosa, al tiempo que debe transcurrir hasta que un conjunto de bienes pueda llevarse al mercado, tendrán un valor no precisamente proporcional a la cantidad de trabajo utilizada en ellos... sino algo mayor, para compensar el mayor lapso de tiempo que debe transcurrir hasta que los bienes más valiosos puedan situarse en el mercado (*Principios de economía política y tributación*, pp. 25-26).

El ejemplo de Ricardo ilustra claramente que reconoció las dos maneras en las que el capital afecta al valor de los bienes: 1) el capital utilizado en la producción constituye una adición al valor del producto, y 2) el capital empleado por unidad de tiempo tiene que ser compensado (al tipo de interés corriente). Este reconocimiento, por Ricardo, de que el *tiempo*, como el trabajo, es un elemento importante del valor, constituía una auténtica contribución a la economía, por la que le concedieron poco o ningún crédito.

Entonces, desde un punto de vista analítico, está claro que Ricardo basó el valor en los costes reales de trabajo y capital. Su teoría difería de la de Smith en que excluía la renta de los costes. Pero desde un punto de vista empírico, Ricardo sostenía que las cantidades relativas de trabajo utilizadas en la producción son los principales determinantes de los valores relativos. En el frente metodológico, Ricardo representa el razonador abstracto y deductivo. Prefería basar los principios de su sistema analítico en una sola variable dominante más que en un número de variables menores de dudoso efecto. Con este fin, advertía a sus lectores (después de destacar los anteriores efectos del capital sobre el valor): «en la parte subsiguiente de la presente obra, aunque de modo ocasional habré de referirme a esta causa de variación [es decir, el tiempo], consideraré también todas las notables variaciones del valor relativo de los bienes producidos por una mayor o menor cantidad de trabajo que pueda necesitarse en distintas épocas para producirlos» (*Principios de economía política y tributación*, p. 28). Ricardo, por lo menos, estaba menos expuesto a la crítica que se ha dirigido a algunos teóricos modernos, es decir, no establecer explícitamente los supuestos que subyacen en la propia construcción analítica.

A pesar de su rigor, la teoría del valor de Ricardo tenía varias deficiencias. En primer lugar, su tratamiento de las diferencias cualitativas en el trabajo era insatisfactorio. Ricardo suponía que los ajustes salariales por diferencias cualitativas en el trabajo se producirían en el mercado, y que una vez determinados, la escala de diferencias variaría poco. Como que Ricardo estaba buscando ante todo una medida del valor de mercado, éste es un argumento circular. En segundo lugar, excluir la

renta de los costes sólo puede justificarse si la tierra no tiene usos alternativos (lo que Ricardo suponía, de modo nada realista). Además, la teoría del valor ricardiana limitaba el papel de la demanda a una clase especial de bienes (no reproducibles). Por supuesto, esto es inadecuado en el caso en que los bienes no se produzcan en régimen de costes medios de producción constantes.

La naturaleza del progreso económico: el estado estacionario

En el sistema ricardiano, la teoría del valor, reducida al nivel de simplificación de la de Ricardo, más la teoría de la renta, proporcionaba la clave para el problema central de la distribución de la renta. Por supuesto, era necesario relacionar la teoría del valor con la teoría de los precios en una economía compleja. Ricardo lo hizo relacionando el precio de mercado con los costes de producción en la empresa marginal (que no produce renta). Observó:

> El valor de cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos, en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutan exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades, por aquellos que siguen produciendo esos bienes en las circunstancias más desfavorables (*Principios de economía política y tributación*, p. 55).

Ricardo reconocía que no existe una medida del valor perfecta, porque cualquier medida que se elija varía con las fluctuaciones de las tasas de salarios y beneficios. Hemos visto que las diferentes durabilidades del capital y las diferentes proporciones entre el capital fijo y el circulante influirán en los precios de mercado de modo distinto si los salarios varían respecto a los beneficios. Así, Ricardo ideó un artificio gramatical —la «empresa media»—, en la que tanto la proporción entre el capital y el trabajo como la duración del capital se supone que son iguales a las del promedio de la economía. Armado de esta guisa, Ricardo estaba preparado para resolver el problema de la distribución de la renta y sus variaciones a lo largo del tiempo.

Ilustremos el proceso de Ricardo utilizando la información sobre el producto contenida en el cuadro 7.2. Supongamos que tres dosis de trabajo y capital en una granja dada producen 270 *bushels* de cereal por año. Cada unidad del factor trabajo,

Cuadro 7.2

Valor del producto	= 270 × $1	=	$270
Tasa de salarios	= (10 × $1) + $10	=	20
Nómina	= 3 × $20	=	60
Depreciación	= 3 × $10	=	30
Ganancia total	= $270 − $90	=	180
Renta			0

en virtud del adelanto que recibe del fondo de salarios, constituye un gasto de capital circulante, mientras que cada unidad del factor capital, a través de la depreciación anual, constituye un gasto de capital fijo. Ricardo definió los beneficios totales como el ingreso total menos la suma de gastos de capital fijo y circulante en los que se ha incurrido por período de producción. Supongamos ahora que el precio del cereal, por *bushel*, es de $1, que la tasa de salarios por trabajador es de 10 *bushels* de cereal y de $10 por otras necesidades (esta última cifra puede darse en dólares porque se supone que se producen en condiciones de costes constantes), y que la depreciación anual por unidad de capital es de $10. Los beneficios de la tierra núm. 1 se calcularían como en el cuadro 7.2.

Si toda la tierra fuese igualmente fértil, los beneficios podrían continuar con la misma tasa. Pero con el progreso del capital y de la población, el cultivo tiene que extenderse a la tierra núm. 2, en la que tres dosis de trabajo y capital producen sólo 240 *bushels* de cereal. Técnicamente, ahora se necesita más trabajo y capital para producir el mismo producto en las tierras núms. 1 y 2. Por lo tanto, el precio del grano tiene que aumentar hasta $1,125 (270/240 × $1,00 = $1,25). En el sistema ricardiano, este aumento del precio del cereal produce el efecto de elevar los salarios monetarios y las rentas agregadas y de disminuir los beneficios. El modelo de distribución subsiguiente se ilustra en el cuadro 7.3.

El cuadro 7.3 muestra lo que ya sabemos: que la renta aumenta en la tierra núm. 1 sólo cuando la producción, con la misma cantidad de capital y trabajo, se extiende a la tierra núm. 2. La renta, como indicó Ricardo, se calcula como valor del producto inicial de la empresa menos el valor del producto de la empresa marginal. La ilustración puede ampliarse a las empresas adicionales (es decir, a las diversas clases de tierra), por supuesto, pero los efectos del crecimiento económico sobre la distribución ya están claros. El aumento de la producción agrícola lleva a salarios monetarios más elevados, pero sin que varíen los salarios *reales*. Ricardo suponía, vía principio de la población, que las tasas salariales se mantendrían a los niveles de subsistencia a largo plazo. Por otra parte, las tasas salariales nominales más altas y el aumento de las rentas agregadas presionan de dos maneras sobre los beneficios. Aunque en régimen de competencia los beneficios son los mismos para todas las empresas de una industria dada, la tendencia inevitable de los beneficios será la de su disminución a medida que aumenta el producto. Con el tiempo, se llega a una tasa de beneficio mínima, en la que se detiene la nueva inversión (es decir, la

Cuadro 7.3

	Tierra núm. 1			Tierra núm. 2		
Valor del producto	270 × $1,125	=	$303,75	240 × $1,125	=	$270,00
Tasa de salarios	(10 × $1,125) + $10	=	21,25	(10 × $1,125) + $10	=	21,25
Nómina	3 × $21,25	=	63,75	3 × $21,25	=	63,75
Depreciación	3 × $10	=	30,00	3 × $10	=	30,00
Ganancias	$303,75 − 93,75 − 33,75	=	176,25	$270 − 93,75	=	176,25
Renta		=	33,75		=	0

acumulación adicional de capital). Ricardo describió esto como el «estado estacionario». Teóricamente, esta tasa mínima de beneficio es cero; sin, embargo, en la práctica, puede estar ligeramente por encima de cero.

El proceso que describía Ricardo puede, por tanto, replantearse como una paradoja: ¡el resultado lógico del crecimiento económico es el estancamiento! El sistema analítico de Ricardo no tiene en cuenta el progreso tecnológico y acepta de modo acrítico el principio de la población; puede ser atacado en estos dos terrenos. Pero teniendo en cuenta los supuestos de Ricardo, es un sistema lógicamente consistente. En su versión final, el estado estacionario aparece del modo siguiente. La tasa media de salarios se determina por la proporción entre el capital fijo y circulante (es decir, el fondo de salarios) y la población. Mientras los beneficios son positivos, el *stock* de capital aumenta, y el aumento de la demanda de trabajo incrementará temporalmente la tasa media de salarios. Pero cuando la tasa de salarios se eleva por encima del nivel de subsistencia, entran en juego las «delicias de la vida doméstica», y la población aumenta. Una población mayor exige una mayor oferta de alimentos, de manera que, poniendo barreras a las importaciones, el cultivo debe extenderse a las tierras de calidad inferior. A medida que ocurre esto, las rentas agregadas aumentan y los beneficios disminuyen, hasta que, en último término, se llega al estado estacionario.

CRITICOS DE RICARDO: MALTHUS Y SENIOR

Dentro de un corto período después de la aparición de los *Principios* de Ricardo, cierto número de autores se concentró en su doctrina y su método. Tal vez el más capaz de estos autores fuera John Ramsay McCulloch, colaboraborador habitual de la revista más influyente de Gran Bretaña, *The Edinburgh Review*. También destacaban en este grupo James Mill, padre de John Stuart Mill (véase el capítulo 8), y Thomas De Quincey. Estos hombres se consideraban ricardianos, y trataron fielmente de difundir y defender las ideas de su maestro. Pero Ricardo no disfrutó del lujo de un éxito sin crítica. Dos de sus críticos más importantes en Inglaterra fueron Thomas Malthus, con el que ya estamos familiarizados, y Nassau Senior, que se convirtió en el primer profesor de economía política de la Universidad de Oxford, en 1825.

La correspondencia Ricardo-Malthus

Desde su primer encuentro en 1811, hay pocas cosas de importancia fundamental en economía política en las que Malthus y Ricardo estuviesen de acuerdo. Este hecho es revelado por la extensa correspondencia que sostuvieron, y que abarca dos décadas. Muchos desacuerdos eran de orden menor, pero en 1815 sus investigaciones respectivas sobre las Leyes de Granos los colocaron en campos opuestos, en el tema del librecambio.

La controversia sobre las Leyes de Granos. En el sistema de Ricardo, la renta se considera como un *pago socialmente innecesario* (es decir, un pago corriente que se

realiza, pero que no es necesario para producir la oferta disponible de tierra). Así, cuando aumentan las rentas de la tierra (como argumentaba Ricardo que sucedería con las Leyes de Granos), lo hacen a expensas de los beneficios. Como que Ricardo veía los beneficios como el motor que mueve el progreso económico, consideraba las Leyes de Granos como una amenaza para el crecimiento económico y, por tanto, argumentaba vigorosamente en favor del librecambio.

Sin embargo, Malthus argumentaba que los precios más altos del cereal favorecían a los trabajadores, porque su poder adquisitivo estaba estrechamente vinculado al precio del cereal[1]. Como se observó antes, era común entre los autores clásicos de economía política hablar de «salarios en grano», en un intento de describir el poder adquisitivo real. Por lo tanto, una cuestión fundamental, en el debate sobre las Leyes de Granos, era la de si los precios más altos del cereal significaban salarios *reales* más altos. Ricardo creía que no, y argumentaba en consecuencia. Malthus se situó en el campo contrario y argumentó en favor de las Leyes de Granos.

Su antagonismo en este y en otros puntos de la economía constituía simplemente el primero de los muchos desacuerdos famosos que se producirían entre los futuros economistas. George Bernard Shaw captó este elemento de la economía en su irónico comentario: «Si coges a todos los economistas del mundo y los pones de manera que se junten los dos extremos, ni aun así llegarían a una conclusión». ¿Hay verdades permanentes en economía?

Obviamente, los economistas están en desacuerdo con frecuencia, para consternación de aquellos individuos que encuentran la seguridad en la unanimidad de las opiniones. Sin embargo, como en el caso de Malthus y Ricardo, el desacuerdo no suele basarse en los principios teóricos, sino más bien en su interpretación, en el método o en la política. Ya hemos visto que Malthus y Ricardo estaban de acuerdo en la teoría básica de la renta. Con todo, los debates sobre interpretación, método y política, dejan un considerable espacio para los juicios de valor, lo que a su vez reduce la frecuencia de la unanimidad entre los participantes en el debate.

Método económico. También ilumina este punto el desacuerdo entre Malthus y Ricardo sobre el método económico, que tomó forma en el debate Malthus-Ricardo sobre el valor de cambio. Recuérdese que Ricardo trataba los costes como determinantes del valor, pero procuró lograr la máxima simplificación, hasta el punto de que una sola variable (es decir, el trabajo) se convertía en la única significativa. Malthus, por otra parte, que estaba interesado en los principios económicos «con vistas a su aplicación práctica», insistía en introducir el análisis del coste de Ricardo en un marco de oferta y demanda. En esto, Malthus estaba claramente en el camino correcto, pero su teoría del valor no se impuso a la de Ricardo. Las razones de esto no están del todo claras. Hay dos aspectos en la cuestión del valor que Malthus trató. El primero era una explicación del valor de cambio; el segundo, una explicación de la *medida* del valor.

Según Malthus, el principio de oferta y demanda determina lo que Smith llamaba «precio natural», así como el precio de mercado. Definía la *demanda* como la voluntad de comprar combinada con los medios de adquisición y *oferta* como la

[1] Para aclarar este punto, véase Grampp, «Malthus on Money Wages and Welfare».

cantidad de mercancías para la venta combinada con el deseo de venderlas (*Principios*, p. 52). «Pero por muy grandes que sean esa voluntad y esos medios de los demandadores», argumentaba Malthus, «ninguno de ellos estará dispuesto a dar un precio elevado por la mercancía si puede obtenerla a un precio bajo; y mientras los medios y la competencia de los vendedores continúen llevando la cantidad necesaria al mercado a bajo precio, no se hará patente la intensidad total de la demanda» (*Principios*, p. 53). Entonces, Malthus concluía correctamente que las causas de un aumento del precio eran «aumento en el número, en las necesidades y en los medios de que disponen los demandadores, o una deficiencia en la oferta; y las causas que hacen bajar el precio son: una disminución en el número, en las necesidades y en los medios de que disponen los demandadores, o una mayor abundancia en su oferta» (*Principios*, p. 54).

Ricardo rechazaba esta noción porque entendía que el término «demanda» significaba algo diferente. De hecho, un estudio comparativo de las obras de ambos autores muestra que Malthus y Ricardo hablaron entre sí con frecuencia sin comprenderse y que toda la confusión sobre el papel de la demanda y la oferta podía haberse aclarado si ellos hubiesen comprendido la diferencia que existe entre una variación de la cantidad demandada (es decir, un movimiento a lo largo de una curva de demanda) y un cambio de la demanda (es decir, un desplazamiento de la curva). Sin embargo, la noción de *curvas* de oferta y demanda todavía no se había abierto camino, explícitamente, en el análisis económico. Por su parte, Ricardo consideraba los esfuerzos de Malthus como un interés excesivo por cosas triviales. En dos cartas a Malthus, escribió:

> Si soy demasiado teórico, y creo que esto es un hecho, usted, a su vez, es demasiado práctico. Existen tantas combinaciones y tantas causas diferentes operan en la economía política que considero muy peligroso apelar a la experiencia en favor de una determinada doctrina, a menos de poseer la plena seguridad de haber considerado todas las causas de variación y de haber estimado debidamente sus efectos (*Obras y correspondencia*, VI, p. 194).

> Creo que nuestras diferencias pueden atribuirse en algunos respectos a que usted considere mi libro más práctico de lo que yo me propuse que fuera. Mi objeto era dilucidar principios, y para hacerlo imaginé casos extremos para poder mostrar la acción de dichos principios (*Obras y correspondencia*, VIII, p. 124).

A decir verdad, había algo más. La teoría del valor de Ricardo era una teoría simplificada en extremo, y a largo plazo, pero constituía la piedra angular sobre la que descansaba todo el sistema ricardiano. Abandonarla llevaría al hundimiento de toda la estructura analítica, algo a lo que Ricardo, comprensiblemente, se resistía con vehemencia.

Comparadas con sus opiniones sobre la naturaleza del valor de cambio, las ideas de Malthus sobre la *medida* del valor experimentaron muchas variaciones a través de sus sucesivas obras. Este hecho indica que no estaba del todo seguro de sus opiniones sobre el tema, defecto que asimismo se deslizó en otras partes de la economía de Malthus. En el análisis final, el aspecto vacilante de su pensamiento ofrecía una débil defensa contra la embestida de la lógica implacable de Ricardo y

puede explicar, en consecuencia, por qué fue Ricardo, y no Malthus, el que se impuso en la economía clásica británica.

Ley de Say y subconsumo. Habiendo desafiado a la teoría ricardiana del valor, Malthus no llegó a derrotarla. También cuestionó la teoría ricardiana de los beneficios. Un supuesto importante del análisis de Ricardo era que el coste de producción de los alimentos controla los salarios (directamente) y los beneficios (indirectamente, a través del efecto sobre los salarios). En el sistema ricardiano, los precios del cereal más altos llevaban a salarios monetarios más altos y a unos beneficios decrecientes. Sin embargo, Malthus no admitía que los precios más elevados de los alimentos fuesen la única, o ni siquiera la más importante, razón para que disminuyesen los beneficios. Utilizando una distinción smithiana entre consumo «productivo» e «improductivo», Malthus escogió la demanda agregada insuficiente como fuente de debilitamiento de los incentivos para la inversión y, de este modo, como causa de la disminución de los beneficios.

El argumento de Malthus es como sigue. Aquella parte de la producción que se dedica a las «necesidades de la vida» crea su propia demanda, mientras que la demanda para aquella parte que se dedica a las «cosas convenientes y lujosas» depende de los hábitos de consumo de los elementos «no productivos» de la sociedad (por ejemplo, los terratenientes). Como que los terratenientes no gastan siempre sus rentas como otros grupos de la sociedad (es decir, en bienes de consumo), es posible que pueda producirse una oferta excesiva de mercancías. Lo que se necesita para garantizar una expansión uniforme del producto y para eliminar un exceso de oferta de bienes es un nivel suficiente de «demanda efectiva», y esto, pensaba Malthus, no quedaría garantizado por la mera importación de alimentos baratos.

En una carta a Ricardo, Malthus exponía su posición sobre la demanda efectiva:

> La demanda efectiva consta de dos elementos, a saber: el *poder* y el *deseo* de comprar. El poder de compra puede tal vez representarse correctamente mediante el producto de un país, ya sea abundante o escaso; pero el deseo de adquirir será siempre mayor; cuanto más pequeño sea el producto, comparado con la población, más escasamente se suplirá a la demanda de la población. Cuando abunda el capital, no es fácil encontrar nuevos objetos con suficiente demanda... En un país donde existe un capital relativamente escaso, el valor del producto anual puede incrementarse muy rápidamente debido a la magnitud de la demanda. En resumen, no creo de ningún modo que el poder adquisitivo abarque necesariamente el deseo de adquirir; y no puedo concordar... que en una nación la oferta no puede nunca exceder a la demanda. Una nación debe ciertamente tener el poder de adquirir todo lo que produce, pero me es fácil imaginar que no tenga deseos de hacerlo (*Obras y correspondencia*, VI, pp. 87-88).

La idea clásica que Malthus atacaba en este pasaje era la noción de que en el proceso de producción se genera exactamente la renta necesaria para adquirir la producción obtenida y que —excepto en el caso de atesoramiento— toda la renta así generada se *gastará* para comprar esa producción. Puesta en circulación por el economista francés J. B. Say, esta noción clásica fue conocida simplemente como «ley de Say», que afirma que la oferta crea su propia demanda. Pocas nociones fueron asimiladas de una forma tan completa por la corriente principal de la

economía clásica. La crítica de Malthus a la ley de Say, por tanto, lo marcó indeleblemente como un disidente entre los economistas, hecho que, no obstante, le granjeó las simpatías del pionero, bien conocido, de la teoría macroeconómica moderna, John Maynard Keynes (véase el capítulo 19).

Aunque el asalto de Malthus al bastión del clasicismo tuvo escaso efecto sobre la economía ortodoxa antes de Keynes, contiene por lo menos una intuición importante sobre las decisiones ahorro-inversión que tanto interesaron a Keynes en una época posterior. La intuición se refiere a la idea de una propensión óptima a ahorrar. En diversos pasajes clave de sus *Principios*, Malthus afirmaba esta idea:

> Si el consumo supera a la producción, el capital del país tiene que disminuir, y su riqueza tiene que destruirse gradualmente por falta de capacidad productiva; si la producción supera en mucho al consumo, tiene que cesar el motivo para acumular y producir, por falta de una demanda efectiva... Los dos extremos son indudables, y por tanto, aunque los recursos de la economía política no pueden determinarlo, tiene que existir algún punto intermedio, en donde, tomando en consideración tanto la capacidad productiva como la voluntad de consumir, el aliciente para aumentar la riqueza sea el máximo (*Principios*, p. 8).

En otras palabras, Malthus reconocía que los gastos de consumo representan la demanda y que los ahorros representan la demanda potencial (a través de la inversión), pero que esta última de ningún modo *garantiza* la demanda efectiva. En la jerga más moderna, el ahorro *ex post* es siempre igual a la inversión *ex post* (hecho que Malthus, aparentemente, aceptaba), pero el ahorro *ex ante* no siempre es igual a la inversión *ex ante*[2]. Así, Malthus argumentaba la posibilidad de una plétora general.

La crítica de Malthus a la ley de Say era importante por dos razones: 1) contenía una teoría de la producción y del empleo que mostraba atributos keynesianos, y 2) constituía una crítica de la teoría ricardiana del beneficio. Con todo, el análisis del ahorro agregado de Malthus nacía analíticamente muerto, porque ni especificaba las fuerzas del mercado capaces de mantener la tasa óptima de ahorro ni analizaba las causas puramente monetarias del exceso de producción. En consecuencia, la ley de Say fue defendida con éxito por Ricardo y sus seguidores, y se convirtió a continuación en una piedra angular bien conocida de la economía clásica.

Nassau Senior y la aparición de la economía «científica»

En el siglo XIX había tres ingleses cuyas obras suministraban los escalones principales entre Adam Smith y John Stuart Mill: Ricardo, Malthus y Nassau Senior. Nacido en 1790, en Berkshire, Senior era el hijo mayor del vicario de Durnford. Fue educado en Eton y después en Oxford, donde se graduó en derecho en 1815, el año en que Malthus, West, Ricardo y Torrens publicaron sus folletos sobre la renta. Sin embargo, la práctica jurídica no se adaptaba al temperamento de Senior, y después

[2] Este punto se explica con más detalle en el contexto keynesiano, en el capítulo 19.

de algún trabajo de posgrado sobre economía política, fue nombrado para la primera cátedra de esta materia que se dotó en Oxford en 1825. Como miembro de diversas comisiones gubernamentales, en las décadas de 1830 y 1840, Senior contribuyó a la realización de las reformas legislativas sobre educación, condiciones de trabajo en las fábricas y Leyes de Pobres (véase el capítulo 9).

Entre sus obras publicadas, destacó *An Outline of the Science of Political Economy*, impresa por primera vez en 1836 y revisada por Senior en 1850. *Political Economy* adolece de una falta de organización y consistencia, y, sin embargo, constituye un hito en la historia de la economía, no sólo por su crítica de la economía ricardiana, sino también por sus contribuciones originales. Las examinaremos bajo dos encabezamientos principales: 1) la formulación que hace Senior del objeto y del método de la investigación económica, y 2) sus importantes modificaciones de las teorías ricardianas del valor y de los costes.

Ideas de Senior sobre el método económico. Senior estaba totalmente absorto en aquella etapa del desarrollo de cualquier disciplina académica que, aunque no es muy apasionante, sin embargo es necesaria: la identificación de los principios básicos y su organización, a lo largo de líneas axiomáticas, en un marco auténticamente científico. Esto le cualifica, en opinión de Joseph Schumpeter, como el primer «teórico puro» en la economía. Ciertamente, su originalidad subjetiva y sus infatigables intentos para unificar y sistematizar la teoría económica legitiman a Senior para ocupar en la historia de la economía un puesto más relevante del que generalmente se le concede.

Senior comenzaba su *Political Economy* definiendo los límites de la investigación económica. La economía política, reconocía, es «la ciencia que trata de la naturaleza, la producción y la distribución de la riqueza». Advertía que otros autores habían utilizado el término «economía política» en un sentido mucho más amplio —incluyendo el gobierno, por ejemplo—, pero que el resultado de sus esfuerzos había sido decididamente acientífico. La investigación económica tenía que ser esencialmente *positiva* (es decir, exenta de juicios de valor), en opinión de Senior, porque el campo de la economía «no es la felicidad, sino la riqueza» (*Political Economy*, p. 2).

Senior aclaraba su posición metodológica en el pasaje siguiente:

> Las premisas [de los economistas] consisten en unas pocas proposiciones muy generales, provenientes de la observación, o de la introspección, y que apenas requieren pruebas, o ni siquiera declaración formal, y que cualquier hombre, tan pronto las oye, las admite como parte de su propio pensamiento; y sus deducciones son casi tan generales, y, si ha razonado correctamente, tan ciertas como sus premisas.
>
> Pero sus conclusiones, cualquiera que sea su grado de generalidad y de verdad, no le autorizan a añadir ni una sola sílaba de consejo. Este privilegio le corresponde al escritor o al estadista que ha considerado todas las causas que pueden promover o impedir el bienestar general de aquellos a los que se dirige, no al teórico que ha considerado sólo una de aquellas causas, aunque sea la más importante. La tarea de un economista político no es recomendar ni disuadir, sino establecer principios generales, que es funesto descuidar, pero que no es conveniente ni tal vez posible utilizar como única, o ni siquiera principal, guía en la dirección práctica de los asuntos... Decidir en cada caso hasta qué punto deben traducirse estas conclusiones en actos pertenece a una acción de gobierno,

una acción en la que la economía política sólo es una de las muchas ciencias subordinadas (*Political Economy*, pp. 2-3).

La confusión, demasiado fácil, en la que incurren muchos autores, entre la *ciencia* de la economía y el *arte* del gobierno, era responsable, en opinión de Senior, de los prejuicios públicos desfavorables, en su época, contra la economía política y los economistas políticos.

Esencialmente, la economía tenía que ser un ejercicio de razonamiento, no una expedición para reunir hechos, y Senior estaba dispuesto a establecer los hechos sobre los que descansan los principios generales de la economía en unas pocas frases, «y es posible que en unas pocas palabras». La dificultad de dominar la economía, según Senior, no radica en la observación y determinación de estas pocas proposiciones, sino en razonar correctamente a partir de ellas.

Los cuatro postulados. Aquellas «pocas frases» a las que Senior aludía tomaron la forma de cuatro postulados básicos, o axiomas, sobre los que se basa la teoría económica. Estas proposiciones se presentan aquí en sus propias palabras:

> **1.** Que todo hombre desea obtener más riqueza con el menor sacrificio posible.
>
> **2.** Que la población del mundo o, con otras palabras, el número de personas que viven en él, está sólo limitada por... el miedo a que falten los artículos de riqueza que los hábitos de los individuos de cada clase de habitantes les mueven a requerir.
>
> **3.** Que las fuerzas del trabajo y de los demás instrumentos que producen riqueza se pueden aumentar indefinidamente mediante el uso de sus productos como medios de ulterior producción.
>
> **4.** Que, si permanece inmutable la habilidad agrícola, el trabajo adicional empleado en la tierra en un distrito dado produce en general un rendimiento proporcionalmente menor o, dicho de otro modo, que, aunque con cada aumento del trabajo empleado el rendimiento agregado aumenta, el aumento del rendimiento no es proporcional al aumento del trabajo (*Political Economy*, p. 26).

El segundo y el cuarto postulados presentan, respectivamente, la cautelosa afirmación que hace Senior del principio de población de Malthus y de la ley clásica de los rendimientos decrecientes, pero no sin modificaciones importantes en cada uno de ellos. Senior estaba dispuesto a aceptar el principio de población de Malthus en abstracto, pero tenía poca fe en su validez empírica. Su principal argumento era que el deseo del hombre por mejorar su situación en el mundo es al menos tan importante como su deseo sexual y que, al no percatarse de ello, Malthus pasó por alto un fuerte freno adicional al crecimiento de la población.

El optimismo de Senior sobre la cuestión de la población puede vincularse también a su interpretación de las leyes de rendimientos crecientes y decrecientes en la industria y en la agricultura. En su cuarto postulado, Senior mejoraba la exactitud (en su sentido moderno) de la ley de los rendimientos decrecientes, añadiendo la condición de que debía considerarse constante la tecnología. Ricardo reconoció indudablemente que la validez de esta ley descansa en el supuesto de constancia de la tecnología, pero nunca lo afirmó de un modo explícito. Al explicar su cuarto postulado, sin embargo, Senior declaró su convicción de que el estado normal de los negocios en la industria era el de rendimientos *crecientes*. Basaba esta opinión en el

discutible supuesto de que las habilidades laborales tienden a aumentar de algún modo en relación con el aumento de la población y del capital, opinión contraria a la doctrina ortodoxa malthusiana, pero que sin embargo fue aceptada por un número sorprendentemente elevado de autores en la época de Senior.

Sin embargo, nuestra atención se centrará en el primer y en el tercer postulados, porque en su elaboración Senior hizo avanzar las teorías clásica y ricardiana del valor de cambio. En su discusión, Senior también anunciaba una teoría muy mejorada del capital y del interés.

Valor y costes. Las modificaciones que introdujo Senior en la teoría ricardiana del valor fueron más importantes, en un sentido analítico, que las introducidas por Malthus. Sus mayores diferencias con respecto a Ricardo incluyen: 1) una aceptación de la teoría del valor utilidad, y 2) una crítica de la teoría ricardiana del coste de producción y del supuesto (clásico) de la libre competencia.

Varios autores continentales de la primera mitad del siglo XIX (por ejemplo, Say y Condillac) se percataron del hecho de que la utilidad no es sólo una mera condición del valor, como Ricardo había afirmado, sino que es una *causa* del mismo. Sin embargo, no fueron capaces de hacer analíticamente nada con esta noción antes de Dupuit (véase el capítulo 12), y, así, la teoría de la utilidad no llegó a formularse todavía. Senior lo hizo mejor que otros en este aspecto, y Léon Walras (véase el capítulo 16) le acreditó correctamente la noción de la utilidad marginal.

El principal adversario de la teoría del valor trabajo en el siglo XIX fue siempre la teoría de la oferta y la demanda. Malthus, por ejemplo, la consideró y se concentró en ella exclusivamente. Senior también la adoptó, pero en general desarrolló la discusión demanda-oferta mejor que Malthus. La mayor altura de la discusión de Senior se debía a su reconocimiento, no sólo de la importancia de la utilidad relativa, sino también de la *interdependencia* entre la utilidad relativa y la escasez relativa.

Habiendo definido antes la economía como la ciencia de la riqueza, Senior procedió en su *Political Economy* a definir riqueza, valor y utilidad. La riqueza, afirmó, incluye todos los bienes y servicios que 1) poseen utilidad, 2) son relativamente escasos, y 3) pueden ser transferidos. Esta definición es, al mismo tiempo, más amplia que la de Adam Smith —porque incluye los servicios y el producto físico— y muy moderna: reconoce la importancia fundamental de los factores de la demanda (utilidad) y de los factores de la oferta (escasez).

La definición del valor y de la utilidad de Senior no es menos moderna. El valor es «aquella cualidad de cualquier cosa que le permite ser dada y recibida en cambio; o, en otras palabras, ser prestada, vendida, alquilada o comprada». Y la utilidad «no denota ninguna cualidad intrínseca en las cosas que llamamos útiles; expresa simplemente sus relaciones con los dolores y placeres de la humanidad» (*Political Economy*, p. 7). Finalmente, la noción de la utilidad marginal decreciente y su relación con la escasez relativa fueron claramente formuladas en la discusión de Senior sobre el gusto humano por la variedad en el consumo:

> No sólo está limitado el placer que las mercancías de una clase dada pueden permitir, sino que el placer disminuye en proporción rápidamente creciente, mucho antes de que se

> alcancen aquellos límites. Dos artículos de la misma clase raramente proporcionarán el doble del placer de uno, y todavía menos diez proporcionarán cinco veces el placer de dos. Por lo tanto, en proporción, a medida que cualquier artículo es abundante, el número de aquellos que disponen de él, y no lo desean, o lo desean pero poco, para aumentar su provisión, es probable que sea grande; y en cuanto a ellos les interese, la oferta adicional pierde toda, o casi toda, su utilidad (*Political Economy*, pp. 11-12).

Lo que destaca en el pasaje anterior es el claro reconocimiento de Senior de que la utilidad y la escasez, *juntas*, determinan el valor. ¡Seguramente Senior tuvo a su alcance la clave para descifrar la paradoja clásica del valor! El progreso adicional en la primera mitad del siglo XIX, sin embargo, fue impedido por la incapacidad o la desgana de los economistas británicos para aplicar el cálculo diferencial al análisis económico. Pero en Francia, Cournot y Dupuit iban a escalar pronto las alturas del análisis marginal (véase el capítulo 12).

Ideas de Senior sobre el monopolio. La influencia de Ricardo sobre Senior fue considerable, aunque discreparan en diversos puntos. Senior sostenía, por ejemplo, que «de las tres condiciones del valor, utilidad, transferibilidad y limitación de la oferta, la última es con mucho la más importante». Su discusión del valor estuvo matizada, por tanto, por un interés hacia aquellas fuerzas que limitan la oferta (es decir, que afectan a los costes de producción), entre las que consideró la existencia del monopolio como fundamental. Senior considera cuatro grados de monopolio:

1. Un monopolio en el que el productor no tiene poderes exclusivos de producir, pero en el que tiene facilidades exclusivas que puede utilizar indefinidamente con ventaja igual o creciente (como en el caso en el que se necesitan patentes exclusivas para producir un determinado producto).
2. Un monopolio en el que el monopolista es el único productor, pero en el que, a causa de la singularidad del producto, no puede aumentar la cantidad de su producción (como en el caso de ciertos viñedos franceses, en los que es imposible aumentar la producción sin destruir las propiedades únicas del vino producido).
3. Un monopolio en el que el monopolista es el único productor y puede aumentar indefinidamente, con ventaja igual o creciente, la cantidad de su producción (como en el caso de la edición de libros, donde el producto está protegido por los derechos de autor, y el coste relativo de la publicación disminuye a medida que aumenta el número de ejemplares).
4. Un monopolio en el que el monopolista no es el único productor, pero dispone de facilidades peculiares que disminuyen, y en último término desaparecen, a medida que aumenta el producto. (Esto incluye muchos casos de producción económica, entre ellos la agricultura, en que la tierra o la fertilidad, en última instancia, van desapareciendo a medida que aumenta el producto.)

Estos cuatro casos son importantes porque el efecto de cada uno de ellos sobre los costes de producción establece o no un límite superior e inferior para el precio de mercado y, por tanto, supone la posibilidad de que grados diversos de demanda determinen el precio. En el primer caso, por ejemplo, el precio de mercado se halla

más próximo al coste de producción del vendedor que cualquier otra mercancía monopolizada, porque la competencia entre vendedores que no disponen de facilidades exclusivas (por ejemplo, patentes) tenderá a mantener los precios en línea con sus costes de producción. El monopolista con patente puede, por supuesto, disfrutar de beneficios puros, pero no puede vender a un precio superior al de la competencia que no disfruta de patente, aunque el precio real dependerá de las condiciones de la demanda, así como de las condiciones de la producción.

El segundo caso es el de oferta completamente inelástica, en el que no existe otro límite superior para el precio que el nivel de la demanda, mientras que el límite inferior para el precio es igual a los costes de producción. El tercer caso es el mismo que el primero, excepto que como el monopolio es absoluto no existe otro límite superior para el precio que el que impone la demanda. El cuarto caso es el más general. Incluye la producción en condiciones de ventaja diferencial y rendimientos decrecientes. Este es realmente el caso ricardiano, salvo que el precio no depende sólo de los costes de producción de la empresa marginal, sino también de la demanda.

Sólo hay que leer a Cournot (véase el capítulo 12) y a Senior, conjuntamente, para darse cuenta de lo poco elaborada que estaba la teoría del monopolio antes de 1838. No obstante, al clasificar los casos más importantes de la manera que lo hizo, Senior consiguió reconciliar el análisis de Ricardo con la teoría de la oferta y la demanda. Una revisión de los cuatro casos de Senior pone de manifiesto que el coste de producción es el criterio que controla en algunos casos y que la demanda es el criterio que controla en otros, pero que los dos están interactuando siempre. Es cierto que Senior, habiendo avanzado considerablemente, no impulsó el análisis de la oferta y la demanda tanto como podía haberlo hecho evaluando los factores de producción, pero ciertamente facilitó la tarea de los que iban a seguirlo.

Capital e interés. Senior también amplió el análisis ricardiano del coste real, añadiendo el coste de la «abstinencia» al coste del trabajo. En la formulación un tanto paradójica de su tercer postulado, Senior sugirió el hecho de que los métodos indirectos de producción son a largo plazo más productivos que los métodos directos, hecho que el economista austríaco Böhm-Bawerk (véase el capítulo 13) aclaró en gran manera en una época posterior. «Métodos indirectos» significa que se aplaza la producción de bienes de consumo, utilizando trabajo y primeras materias para producir primero bienes de capital, que entonces se utilizan, con trabajo y primeras materias, para producir *más* bienes de consumo que los que hubieran podido producirse en primer lugar, sólo con trabajo y primeras materias. Un ejemplo clásico del aumento de eficiencia que se deriva de la producción indirecta puede tomarse de la historia del héroe de ficción Robinson Crusoe. Una persona perdida en un isla desierta tiene que enfrentarse con la necesidad económica de asegurarse el alimento. Suponiendo que un río de la isla le proporciona una abundante oferta de pescado, el método de producción más directo que puede adoptar sería coger los peces a mano. Sin embargo, si esta persona aplazara la pesca durante el tiempo suficiente para construirse una caña y un anzuelo o un arco y una flecha (formas elementales de bienes de capital), pescaría más peces de los que hubiera podido pescar utilizando el método más directo, pero menos eficiente.

Aunque el ejemplo es simple, el mismo principio es válido cuando se toma el tiempo para acumular un equipo capital más sofisticado en las economías avanzadas. Por «abstinencia», Senior entendía la abstención del consumo corriente a fin de acumular capital, o bienes «intermedios». Esta es la clave del tercer postulado: «que las fuerzas del trabajo y de los demás instrumentos que producen riqueza se pueden aumentar indefinidamente mediante el uso de sus productos como medios de ulterior producción». Pero como que los bienes de capital no satisfacen directamente los deseos del consumidor, el aplazamiento del consumo implica un sacrificio, a menos que se reciba una recompensa. La contribución de Senior a la teoría del capital fue la de identificar esta recompensa por la «abstinencia» como el interés, o coste de la espera, durante el tiempo que debe acumularse el capital.

La descripción del interés que hace Senior, como un rendimiento de la abstinencia, fue su contribución más original a la economía, asimilada muy pronto por la corriente principal de la teoría económica. En esto superaba a Smith, Malthus y Ricardo, y su análisis del capital y del interés se mantuvo como el más completo en la economía británica hasta la época de Jevons (véase el capítulo 14). Una visión retrospectiva de las realizaciones de Senior debe, por tanto, concluir que todas sus contribuciones, aunque esencialmente fueron modificaciones del análisis de Ricardo, tuvieron una extrema importancia para el futuro desarrollo de la economía.

LA SUPREMACIA DE LA ECONOMIA RICARDIANA

Es un fenómeno curioso que aunque quede muy poco del análisis ricardiano puro en la corriente principal de la economía moderna y quede mucho del análisis de los primeros críticos de Ricardo, la influencia de Ricardo sobre otros autores económicos, no obstante, siguiera siendo de la máxima importancia a lo largo de gran parte del siglo XIX. Todos los economistas británicos importantes de dicho siglo, incluyendo a John Stuart Mill (véase el capítulo 8) y a Alfred Marshall (véase el capítulo 15), pagaron tributo a Ricardo. El hecho de que lo hicieran así, al tiempo que rechazaban o modificaban algunas de sus ideas fundamentales, no disminuye en modo alguno la significación de su respeto por él como economista teórico. Aunque en minoría numérica, Ricardo y los ricardianos todavía mandaban en la primitiva economía británica.

Las razones de este fenómeno tenían mucho que ver con la naturaleza de la oposición ricardiana, así como con la agresividad de los discípulos de Ricardo. Los escritos de Malthus, por ejemplo, defraudaban por una imprecisión teórica y una vacilación intelectual que indudablemente minaban su efectividad como alternativa de Ricardo. Incluso Senior, cuyo método y análisis eran más estrictos que los de Malthus, incidió en una serie de puntos teóricos de importancia menor. Además, el hecho de que no lograra relacionar sus modificaciones de Ricardo con la cuestión de la distribución de la renta, tuvo probablemente un efecto desfavorable sobre la capacidad de aquellas contribuciones para atraer una audiencia más amplia. En consecuencia, Ricardo se encontró en la peculiar situación de poder utilizar una lógica impecable para defender su sistema y simultáneamente destruir los argumentos opuestos, que a menudo se basaban en el mero sentido común. El hecho de que

Ricardo pudiera hacer esto de manera convincente y se granjeara las simpatías de los demás economistas nos dice mucho acerca de su amplia capacidad intelectual y también acerca de la clase de gente que los economistas admiran.

Además, hay algo muy positivo, que tenemos que destacar, en las realizaciones de Ricardo, porque la incomprensión de este punto constituiría una apreciación errónea de la economía como ciencia. El punto es simplemente éste: el sistema analítico de Ricardo, estrictamente razonado, mostraba una consistencia metodológica no igualada por sus predecesores o sus contemporáneos, pero que era de fundamental importancia para el desarrollo con éxito de una ciencia que aún no estaba consolidada. Actualmente parece que la aportación general de Senior, de hecho, y sus intentos específicos para suministrar a la economía un fundamento científico, habrían sido improbables, si no imposibles, sin el trabajo previo de Ricardo.

RESUMEN: LA DINAMICA ELEGANTE DEL SISTEMA CLASICO

Con la ayuda de W. J. Baumol[3], cuyo análisis sigue de cerca esta sección, podemos resumir la esencia de la economía clásica en términos verbales y gráficos bastante concisos. Los economistas británicos que vivieron y escribieron durante el tiempo de Malthus y antes de Mill constituyen el grupo cuya economía se resume aquí. Todo lo que se intenta es una *síntesis*, puesto que ciertamente no había unanimidad de opiniones en todos los temas económicos entre los miembros de la escuela clásica.

El principal interés de los autores clásicos estaba, por supuesto, en el crecimiento económico, o la transición de un estado progresivo a un estado estacionario. El estado *estacionario*, menos deseable, se veía como el resultado inevitable de la historia económica. El análisis económico clásico (ricardiano) se basaba, por tanto, a largo plazo, en unos pocos supuestos sencillos (a veces discutibles), a partir de los cuales se llegaba a amplias generalizaciones sobre el desarrollo económico. Elementos clave del proceso fueron: 1) el principio malthusiano de la población, 2) el principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura, y 3) la doctrina del fondo de salarios.

El argumento fundamental de la teoría clásica del desarrollo sigue unas líneas sencillas. En una economía en expansión, el nivel de inversión y los salarios son altos y crecientes. La acumulación de capital se produce con rapidez. Pero los salarios altos inducen el crecimiento de la población, y las consiguientes presiones sobre la oferta de alimentos —junto con una cantidad fija de tierra fértil— llevan a rendimientos decrecientes del capital y el trabajo en la agricultura, y a la necesidad de utilizar tierras de inferior calidad para alimentar una población creciente. En consecuencia, los costes de producción aumentan y los beneficios disminuyen. La disminución de los beneficios produce una disminución en la acumulación y la inversión, al mismo tiempo que se aproxima el estado estacionario. La llegada efectiva del estado estacionario podría aplazarse indefinidamente por medio de una

[3] Véase *Introducción a la dinámica económica*, cap. 2.

serie de inventos muy productivos, pero ningún autor clásico negó su inevitabilidad a largo plazo.

El proceso antes descrito puede verse gráficamente como un movimiento hacia el estado estacionario a lo largo del tiempo: décadas o quizás incluso siglos. Consideremos el gráfico 7.1. El tamaño de la población trabajadora se mide en el eje horizontal. El eje vertical mide el producto total y los salarios totales (en términos reales), pero no incluye la renta total, que Ricardo trataba como una mera transferencia de renta de una clase a otra. Así, siempre que disminuyeran los beneficios —*ceteris paribus*— aumentaban las rentas, y el estado estacionario se alcanzaba cuando los beneficios disminuían hasta cero.

La pendiente de la línea OS en el gráfico 7.1 es igual a la proporción entre los pagos salariales totales, al nivel de subsistencia y el tamaño de la población trabajadora (por ejemplo, Y^*P^* dividido por OP^*). Aunque hay poca evidencia de que Ricardo —o, para el caso, cualquiera de los economistas clásicos— considerase consistentemente el salario de subsistencia como una proporción constante del producto total, el gráfico 7.1 supone, para simplificar, que fue así. Por tanto, con el nivel de producción Y_1 y el nivel de población P_1, el salario de subsistencia por trabajador sería equivalente al cociente S_1P_1/OP_1. Asimismo, con los niveles de producción y población Y_2 y P_2, respectivamente, el salario de subsistencia sería S_2P_2/OP_2. Además, dado que el nivel de subsistencia como proporción del producto se supone constante, $S_1P_1/OP_1 = S_2P_2/OP_2$.

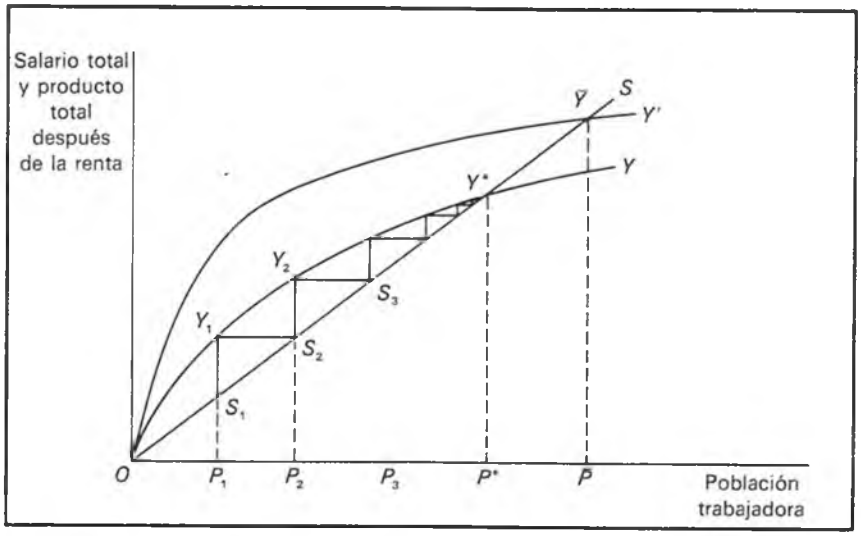


Gráfico 7.1
Cuando la población es OP_1 el producto total es Y_1P_1 y los salarios totales son S_1P_1. Las ganancias de Y_1S_1 aumentarán la demanda de trabajo e impulsarán los salarios hasta Y_1P_1. Como a este nivel los salarios están por encima del nivel de subsistencia, la población aumentará hasta OP_2, trazando progresivamente la trayectoria del equilibrio a largo plazo.

Supongamos ahora que comenzamos el análisis en una etapa anterior de la economía clásica, en la que la población sea pequeña (por ejemplo, OP_1) en comparación con los demás recursos y en la que los beneficios, la tasa de acumulación y los salarios sean, por tanto, relativamente altos. Como se verá, la trayectoria dinámica que conduce al equilibrio del estado estacionario depende de la rapidez con la que la población se ajusta a los cambios en el nivel de los salarios del mercado. Con una población OP_1, el producto total (después de la renta) sería Y_1P_1, y los salarios totales serían S_1P_1. Dada la teoría residual de Ricardo, los beneficios totales serían iguales a Y_1S_1.

Según la doctrina del fondo de salarios, la presencia de beneficios acumulados lleva a aumentar la demanda de trabajo, y la mayor competencia por el trabajo, con el tiempo, eleva los salarios hasta Y_1P_1, en cuyo punto se detiene la acumulación, en cuanto que desaparece el beneficio. Pero como que los salarios están por encima del nivel de subsistencia en Y_1P_1, la población empieza a aumentar (hasta OP_2), y los salarios, con el tiempo, vuelven al nivel de subsistencia en S_2P_2.

Sin embargo, la población se encuentra en equilibrio en OP_2 sólo temporalmente, porque el aumento de la población hasta ese nivel viene acompañado por un aumento del producto, de Y_1 a Y_2, haciendo posible un volumen de beneficios como Y_2S_2. Esta nueva acumulación provoca que los salarios y la población aumenten de nuevo, describiendo progresivamente la trayectoria que figura en el gráfico 7.1. Cuando la población está en el nivel P^*, la economía ha alcanzado el estado estacionario. Los beneficios han desaparecido del sistema, los salarios están en el nivel de subsistencia y las rentas de la tierra de mayor fertilidad han alcanzado su nivel máximo. En resumen, el funcionamiento dinámico de la teoría clásica —es decir, la teoría malthusiana de la población, los rendimientos decrecientes en la agricultura, la teoría de los salarios de subsistencia, la teoría clásica de la acumulación de capital (la doctrina del fondo de salarios) y la teoría residual de los beneficios— predice un equilibrio de estado estacionario.

La trayectoria de ajuste progresivo, a largo plazo, al equilibrio de estado estacionario, en el gráfico 7.1, supone que los ajustes de la población tienen lugar con bastante rapidez, aunque de hecho pueda no ser el caso. Por tanto, en realidad, la trayectoria de ajuste puede seguir (desde abajo) la curva del producto total OY. Si la población aumenta lentamente, por ejemplo, entonces mucho antes de que llegue a OP_2 puede reaparecer algún beneficio, impulsando el proceso hacia adelante y manteniendo los salarios por encima del nivel de subsistencia y cerca de la curva del producto total OY.

El aplazamiento del estado estacionario se ilustra en el gráfico 7.1 por un aumento de la productividad, a causa, tal vez, de mejoras en la tecnología. Este aumento de la productividad desplaza hacia arriba la curva del producto total, hasta OY', y el punto de equilibrio estacionario a la derecha, hasta el punto $\bar{Y}$.

De esta manera, los economistas clásicos proporcionaron un análisis comprensivo del proceso económico. El método es esencialmente deductivo, aunque la dinámica clásica se basa en diversas hipótesis empíricas que pueden o no pueden haber sido válidas en la época (por ejemplo, el supuesto de que todo el ahorro se invierte automáticamente). Además, al menos una de las hipótesis —el principio de la población— contenía variables que en el análisis contemporáneo estarían relegadas

a un papel exógeno. No obstante, la dinámica clásica representaba una aproximación atrevida e impresionante a los problemas de política de la época.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Un excelente y minucioso estudio de Ricardo es el que presenta Mark Blaug, *Ricardian Economics* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1958). (Existe trad. cast.: *Teoría económica de Ricardo*. Madrid: Ayuso, s.a.). Un tratado más viejo, aunque no necesariamente inferior, es el de J. H. Hollander, *David Ricardo* (Baltimore: Johns Hopkins, 1910). Una ayuda para recorrer las partes principales de los *Principios* de Ricardo la proporciona Oswald St. Clair, *Key to Ricardo* (Londres: Rotledge, 1957), que tiene que estar prácticamente en cualquier biblioteca de economía.

La influencia de Ricardo en sus contemporáneos puede seguirse a través de cuatro excelentes artículos: S. G. Checkland, «The Propagation of Ricardian Economics in England», *Economica*, vol. 16 (febrero 1949), pp. 40-52; S. Hollander, «The Reception of Ricardian Economics», *Oxford Economic Papers*, vol. 29 (julio 1977), pp. 221-257; R. L. Meek, «The Decline of Ricardian Economics in England», *Economica*, vol. 17 (febrero 1950), pp. 43-62 (el autor publicó un ensayo con el mismo título y tema general, aunque con una gran parte del contenido escrita de nuevo, *Economics and Ideology and Other Essays*. Londres: Chapman and Hall, 1967; existe trad. cast.: «La decadencia de la economía ricardiana en Inglaterra», en *Economía e ideología y otros ensayos*. Esplugues de Llobregat, Barcelona: Ediciones Ariel, 1972, pp. 81-116); y F. W. Fetter, «The Rise and Decline of Ricardian Economics», *History of Political Economy*, vol. 1 (otoño 1969), pp. 370-387. Sobre el renacimiento de la economía ricardiana en versión más moderna, véase J. R. Hicks y S. Hollander, «Mr. Ricardo and the Moderns», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91 (agosto 1977), pp. 351-370.

La teoría del valor de Ricardo ha sido objeto de continua revisión, crítica y reinterpretación. Véase, por ejemplo, J. M. Cassels, «A Reinterpretation of Ricardo on Value», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 49 (mayo 1935), pp. 518-532 (existe trad. cast.: «Nueva interpretación de la teoría del valor de Ricardo», en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Madrid: Tecnos, 1971, pp. 444-453); S. C. Rankin, «Supply and Demand in Ricardian Price Theory: A Reinterpretation», *Oxford Economic Papers*, vol. 32 (julio 1980), pp. 241-262; L. E. Johnson, «Ricardo's Labor Theory of the Determinant of Value», *Atlantic Economic Journal*, vol. 12 (marzo 1984), pp. 50-59; A. Burgstaller, «Demand and Relative Price in Ricardo: An Examination of Outstanding Issues», *History of Political Economy*, vol. 19 (verano 1987), pp. 207-215; R. H. Timberlake, «The Classical Search for an Invariable Measure of Value», *Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 6 (primavera 1966), pp. 37-44; C. Casarosa, «A New Formulation of the Ricardian System», *Oxford Economic Papers*, vol. 30 (marzo 1978), pp. 38-63; G. J. Stigler, «Ricardo and the 93 % Labor Theory of Value», *American Economic Review*, vol. 48 (junio 1958), pp. 357-367; y G. J. Stigler, «The

Ricardian Theory of Value and Distribution», *Journal of Political Economy*, vol. 60 (junio 1962), pp. 187-207. Los dos últimos artículos se han reimpreso en *Essays in the History of Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1965). (Existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979). La conexión entre John Locke y Ricardo sobre la cuestión del valor es investigada por Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory* (Londres: Routledge, 1953). (Existe trad. cast.: *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*. Madrid: Gredos, 1967).

La teoría ricardiana de los beneficios ha suscitado mucha controversia. Véase John Eatwell, «The Interpretation of Ricardo's Essay on Profits», *Economica*, vol. 42 (mayo 1975), pp. 182-187; Terry Peach, «David Ricardo's Early Treatment of Profitability: A New Interpretation», *Economic Journal*, vol. 94 (diciembre 1984), pp. 733-751; Sam Hollander, «On a 'New Interpretation' of Ricardo's Early Treatment of Profitability», *Economic Journal*, vol. 96 (diciembre 1986), pp. 1091-1097; R. Prendergast, «David Ricardo's Early Treatment of Profitability: A New Interpretation: A Comment», *Economic Journal*, vol. 96 (diciembre 1986), pp. 1098-1104; y la réplica de Peach a la crítica, «Ricardo's Early Treatment of Profitability: Reply», *Economic Journal*, vol. 96 (diciembre 1986), pp. 1105-1112. La controversia más reciente sobre Ricardo fue provocada, al menos en parte, por la reinterpretación general de la economía de Ricardo que llevó a cabo Sam Hollander, *The Economics of David Ricardo* (Toronto: University of Toronto Press, 1979).

Para una investigación de temas más específicos sobre los escritos de Ricardo, véase C. S. Shoup, *Ricardo on Taxation* (Nueva York: Columbia University Press, 1960); Hans Brems, «Ricardo's Long-Run Equilibrium», *History of Political Economy*, vol. 2 (otoño 1970), pp. 225-245; S. Hollander, «The Development of Ricardo's Position on Machinery», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 105-135; M. J. Gootzeit, «The Corn Laws and Wage Adjustment in a Short-Run Ricardian Model», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 50-71; y S. Hollander, «Ricardo en the Corn Laws: A Revision», *History of Political Economy*, vol. 9 (primavera 1977), pp. 1-47. Para una exposición matemática de la teoría de Ricardo por William Whewell (1794-1866), véase «The First Mathematical Ricardian Model», *History of Political Economy*, vol. 2 (otoño 1970), pp. 419-431.

La naturaleza contenciosa de Malthus y su singular posición entre sus contemporáneos se discute en W. D. Grampp, «Malthus and his Contemporaries», *History of Political Economy*, vol. 6 (otoño 1974), pp. 278-304. Véase también M. B. Harvey-Phillips, «Malthus' Theodicy: The Intellectual Background to His Contribution to Political Economy», *History of Political Economy*, vol. 16 (invierno 1984), pp. 591-608. Algunos historiadores discuten que hay dos Malthus en la historia del pensamiento económico: el Malthus del *Ensayo sobre el principio de la población* y el Malthus de los *Principios de economía política*. Un intento de integrar los dos puede encontrarse en J. J. Spengler, «Malthus' Total Population Theory: A Restatement and Reappraisal», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 11 (febrero, mayo 1945), pp. 83-110, 234-264. (Existe trad. cast.: «Teoría completa de la población de Malthus: reexposición y reevaluación», en Joseph J. Spengler y William R. Allen (eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971, pp. 363-419. La posición de Malthus sobre las Leyes de Granos

continúa siendo controvertida. Grampp presenta una visión (véanse Referencias), pero una interpretación contraria la proporciona J. J. Spengler, «Malthus the Malthusian vs. Malthus the Economist», *Southern Economic Journal*, vol. 24 (julio 1957), pp. 1-11. Una visión anterior sobre el mismo tema es la de H. G. Johnson, «Malthus on the High Price of Provisions», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 15 (mayo 1949), pp. 190-202. El impacto del crecimiento económico sobre las clases trabajadoras es el tema de G. Gilbert, «Economic Growth and the Poor in Malthus' *Essay on Population*», *History of Political Economy*, vol. 12 (primavera 1980), pp. 83-96.

Algunas intuiciones sobre el funcionamiento de la mente de Ricardo y sus reacciones ante los *Principios* de Malthus pueden encontrarse en el estudio del vol. 2 de la magistral edición de las *Obras y correspondencia* de Ricardo, realizada por Sraffa (véanse Referencias). Este volumen reproduce las muchas notas y apostillas que Ricardo añadió a su ejemplar personal de los *Principios* de Malthus. En cuanto al debate sobre el valor entre los dos autores, véase también V. E. Smith, «Malthus' Theory of Demand and Its Influence on Value Theory», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 3 (octubre 1956), pp. 205-220; O. Pancoast, «Malthus versus Ricardo», *Political Science Quarterly*, vol. 58 (1943), pp. 47-66; y L. Castabile, «Natural Prices, Market Prices and Effective Demand in Malthus», *Australian Economic Papers*, vol. 22 (junio 1983), pp. 144-170.

Varios autores han explorado las opiniones de Malthus sobre la demanda agregada, el crecimiento económico y los ciclos económicos. Para una muestra, véase W. A. Eltis, «Malthus's Theory of Effective Demand and Growth», *Oxford Economic Papers*, vol. 32 (marzo 1980), pp. 19-56; J. J. O'Leary, «Malthus and Keynes», *Journal of Political Economy*, vol. 50 (diciembre 1942), pp. 901-919; del mismo autor, «Malthus' General Theory of Employment and the Post-Napoleonic Depression», *Journal of Economic History*, vol. 3 (1943), pp. 185-200; S. Hollander, «Malthus and the Post-Napoleonic Depression», *History of Political Economy*, vol. 1 (otoño 1969), pp. 306-335; L. A. Dow, «Malthus on Sticky Wages, the Upper Turning Point, and General Glut», *History of Political Economy*, vol. 9 (otoño 1977), pp. 303-321; en el mismo volumen, S. Rashid, «Malthus's Model of General Gluts», pp. 366-383; y A. M. C. Waterman, «On the Malthusian Theory of Long Swings», *Canadian Journal of Economics*, vol. 20 (mayo 1987), pp. 257-270.

Vayamos ahora al resto del campo. Un fino retrato de Sir Edward West que va más allá de su contribución a la teoría clásica de la renta se encuentra en W. D. Grampp, «Edward West Reconsidered», *History of Political Economy*, vol. 2 (otoño 1970), pp. 316-343. Un economista cuyas ideas fueron aprovechadas por Malthus y utilizadas contra Ricardo fue James Maitland (1759-1839), octavo conde de Lauderdale, cuya *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth* (1804) era una contribución analítica sustancial, aunque fue considerada muy heterodoxa en su día. Sobre la relación entre Lauderdale y Malthus, véase Morton Paglin, *Malthus und Lauderdale: The Anti-Ricardian Tradition* (Nueva York: A. M. Kelley, 1961). Lauderdale también ha sido relacionado con Keynes. Véase Maurice Mann, «Lord Lauderdale: Underconsumptionist and Keynesian Predecessor», *Social Science* (junio 1959), pp. 153-162; y P. Lambert, «Lauderdale, Malthus et Keynes», *Revue d'économie politique* (enero-febrero 1966), pp. 32-56. Para una revisión más amplia, véase B. A.

Corry, *Money, Saving and Investment in English Economics, 1800-1850* (Nueva York: St. Martin's, 1962); y R. G. Link, *English Theories of Economic Fluctuations, 1815-1848* (Nueva York: Columbia University Press, 1959).

Cierto número de autores británicos se situaron contra Ricardo, especialmente en relación con las teorías del valor y de la renta. Entre ellos estaban Samuel Bailey, John Craig, Richard Jones, William F. Lloyd, Mountifort Longfield y Robert Torrens. Para captar toda la fuerza de estos otros argumentos véase R. M. Rauner, *Samuel Bailey and the Classical Theory of Value* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1961); B. W. Thor, «The Economic Theories of John Craig, a Forgotten Economist», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52 (agosto 1938), pp. 697-707; W. L. Miller, «Richard Jones's Contributions to the Theory of Rent», *History of Political Economy*, vol. 9 (otoño 1977), pp. 346-365; R. M. Romano, «William Forster Lloyd - A Non-Ricardian», *History of Political Economy*, vol. 9 (otoño 1977), pp. 412-441; L. S. Moss, «Mountifort Longfield's Supply and Demand Theory of Price and Its Place in the Development of British Economic Theory», *History of Political Economy*, vol. 6 (invierno 1974), pp. 405-434; y L. Robbins, *Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics* (Nueva York: St. Martin's, 1958).

Algunos de los escritos previamente no publicados de Nassau Senior han sido reunidos bajo el título de *Industrial Efficiency and Social Economy*, 2 vols., S. L. Levy (ed.) (Nueva York: Holt, 1928). Levy ofrece también una valoración favorable de Senior en *Nassau W. Senior: The Prophet of Modern Capitalism* (Boston: Humphries, 1943). La referencia estándar sobre Senior es Marian Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (Londres: G. Allen, 1937).

Ricardo tuvo de su parte al fiel e infatigable McCulloch, que le defendió contra todos sus oponentes. La obra estándar sobre McCulloch es la de D. P. O'Brien, *J. R. McCulloch: A Study in Classical Economics* (Londres: G. Allen, 1970). Finalmente, la ley de Say y su importancia para la macroeconomía clásica es cubierta extensamente por Thomas Sowell, *Say's Law* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1972).

REFERENCIAS

Baumol, W. J. *Economic Dynamics*, 3.ª ed. Nueva York; Macmillan, 1970. (Trad. castellana: *Introducción a la dinámica económica*, 2.ª ed. Barcelona: Marcombo, 1972.)

Grampp, W. D. «Malthus on Money Wages and Welfare», *American Economic Review*, vol. 46 (diciembre 1956), pp. 924-936.

Malthus, T. R. *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by Wich It Is Regulated.* Reimpresión de textos económicos ed. por J. H. Hollander. Baltimore: Johns Hopkins, 1903 [1815].

——. *The principles of Political Economy, Considered with a View to Their Practical Application*, 2.ª ed. Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1951 [1836]. (Trad. castellana: *Principios de economía política.* México: Fondo de Cultura Económica, 1946.)

Ricardo, David. *The Works and Correspondence of David Ricardo*, 10 vols., P. Sraffa (ed.), con la colaboración de M. Dobb. Londres: Cambridge University Press, 1951-1955. (Trad. castellana: *Obras y correspondencia*, 9 vols. P. Sraffa (ed.) con la colaboración de M. Dobb. México: Fondo de Cultura Económica, 1959-1965.)

Senior, N. W. *An Outline of the Science of Political Economy.* Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1938 [1836].

CAPITULO 8

EL ANALISIS ECONOMICO CLASICO (III): JOHN STUART MILL

INTRODUCCION: UN NIÑO PRODIGIO COMO ECONOMISTA CLASICO

John Stuart Mill (1806-1873) fue hijo extraordinario de un padre singular. Nacido en Londres, era el hijo mayor de James Mill, economista, discípulo de Jeremy Bentham y autor de la compendiosa *History of British India*. James Mill no era una clase de hombre que se sintiera obligado por las convenciones sociales y se encargó de la educación de sus hijos cuando éstos eran muy jóvenes. En su *Autobiografía*, John Stuart Mill narra la educación insólita y exigente que recibió de manos de su padre.

A la edad de tres años comenzó a aprender griego y cuando tenía ocho había leído las obras de los grandes autores griegos (Herodoto, Jenofonte, Platón y Diógenes) en su lengua. Durante el mismo período su padre le enseñó aritmética, mientras que de manera *autodidacta* el propio Stuart añadía la lectura de las historias, entre otros, de Hume, Gibbon y Plutarco, muchas de las cuales su padre había tomado (en préstamo) de la biblioteca de Bentham. A los ocho años empezó a aprender latín y asumió la responsabilidad de enseñar lo que había aprendido a sus hermanos y hermanas menores.

Cuando tuvo doce años, Mill se embarcó en estudios de lógica, en inglés y en latín. Al año siguiente leyó los *Principios* de Ricardo, formulando a su padre numerosas preguntas sobre economía política. Sobre estos últimos estudios, Mill observó más adelante: «Creo que nunca se habrá dado una enseñanza científica más profunda, más adecuada para ejercitar las facultades que la que mi padre usó para enseñarme la Lógica y la Economía» (*Autobiografía*, p. 23). ¡A la tierna edad de catorce años, la educación formal de Mill ya era completa!

Tal vez no pueda enseñarse la humildad, pero Mill dio muestras de poseerla en una generosa medida cuando reflexionó en su insólita educación:

> Lo que yo pude hacer, seguramente puede hacerlo cualquier muchacho o muchacha de una capacidad media y de una sana constitución física; y si yo he hecho algo, lo debo, entre otras afortunadas circunstancias, al hecho de que, gracias a la anticipada preparación con que me favoreció mi padre, yo partí, puedo decirlo francamente, con la ventaja de un cuarto de siglo sobre los de mi edad (*Autobiografía*, p. 24).

En 1823, Mill se unió a su padre en el servicio de la Compañía de las Indias Orientales, permaneciendo en la misma hasta su jubilación en 1858. Su mente anduvo ocupada en numerosísimas ideas y, sin embargo, escribió con frecuencia artículos sobre diversos temas filosóficos y literarios. Su primera obra importante, *Sistema de la Lógica*, publicado en 1843, fue recibido favorablemente y tuvo varias ediciones, como sus afortunados *Principios de economía política*, que aparecieron en 1848. Estas dos obras aseguraron la reputación de Mill como uno de los pensadores más sobresalientes de su época. A ellas las siguieron, en una sucesión bastante rápida, *Sobre la libertad* (1859), *Consideraciones sobre el gobierno representativo* (1861), *El utilitarismo* (1863), *Auguste Comte and Positivism* (1865) y *The Subjection of Women* (1869).

Como pensador político y social, Mill tocó cuatro áreas principales: 1) el problema del método en las ciencias sociales, 2) la clarificación del principio (benthamita) de la utilidad, 3) la libertad individual, y 4) la teoría del gobierno representativo. Sin embargo, ahora nos ocuparemos de sus contribuciones económicas.

La «transición» intelectual de Mill

A la vista del rigor de la primera educación de Mill, no es sorprendente que a la edad de veinte años padeciera un prolongado período de depresión mental, durante el cual le pareció que ninguno de los objetivos de la vida para los que había sido preparado podía proporcionarle la verdadera felicidad. Entonces comenzó a darse cuenta de algunas insuficiencias de su educación.

Influencia de los románticos. En un intento de desarrollar su propia «cultura interior», Mill se volvió a las obras de los poetas románticos Coleridge y Wordsworth, y a las ideas de los filósofos franceses de la Ilustración. Los escritos de los poetas, especialmente, no sólo le brindaron a Mill un consuelo en su depresión, sino que, a causa de su oposición a la economía política, le indujeron a reflexionar de nuevo sobre algunas ideas al respecto.

Coleridge y Wodsworth fueron seguidos más tarde por los críticos literarios Carlyle[1], Dickens y Ruskin, en su reacción contra la invasión de industrialismo y materialismo de la Inglaterra victoriana. En el industrialismo veían una decadencia de los sentimientos delicados y de la calidad de vida, y culparon a la economía política —la *ciencia del industrialismo*— de fomentar la erosión social que observaban. Al proclamarse protectores del viejo orden, los románticos negaron la eficacia de la investigación económica. Además, no consiguieron darse cuenta de que los

[1] Habiendo leído la obra de Malthus sobre la población, fue Carlyle el que calificó a la economía de «ciencia lúgubre».

economistas no otorgaban necesariamente su aprobación al orden existente cuando trataban de analizar y explicar los acontecimientos sociales. Incluso fueron pocos los economistas de la época que intentaron refutar una crítica tan suave. Sin embargo, Mill fue la excepción.

Mill y Comte. Durante su crisis mental, Mill leyó también las obras de Auguste Comte, el filósofo francés discípulo de Henri Saint-Simon (véase el capítulo 10). Comte exponía una *ciencia general del hombre.* La economía política tenía que quedar subsumida en esta ciencia general, que Comte llamó *sociología*[2]. Sosteniendo que la economía política, como ciencia deductiva, carecía de relevancia empírica e histórica, Comte demandaba un nuevo método, así como una nueva ordenación de las ciencias sociales. El nuevo método se llamó *positivismo*, que en la mente de Comte quería decir empirismo o inducción.

Mill reaccionó ante estas diversas críticas reconstruyendo los fundamentos filosóficos y metodológicos de sus propias posiciones sobre la economía política como una disciplina autónoma. Mostró simpatía por los intentos de Comte para construir una ciencia general del hombre, pero, no obstante, defendió la economía como una ciencia independiente. También se acercó a la posición de Comte en cuanto al método científico, pero defendió coherentemente el planteamiento ricardiano como útil, de modo inherente, a una ciencia *social.*

Según Mill, en la arena social, no podía confiarse sólo en el método empírico o inductivo, porque las causas de los fenómenos sociales son a menudo complejas y entretejidas, y sus efectos no pueden distinguirse fácilmente los unos de los otros. Mill consideraba la deducción como un control deseable de los errores del eventual empirismo. Pero la deducción no debe llevar necesariamente a la aceptación dogmática de ideas y teorías que no puedan respaldar los hechos. Así, éstos constituyen una verificación deseable de la deducción pura. En resumen, Mill logró un equilibrio frágil entre los extremos inductivo y deductivo del método económico.

La estructura de la investigación de Mill en economía

Reflexionando sobre este frágil equilibrio, es característico de los *Principios de Economía Política* de Mill que, en materia de teoría, reafirmase y ampliase el marco ricardiano, incorporando simultáneamente nuevas ideas y el respaldo de nueva evidencia en numerosas materias de economía política. De todos los libros de economía, los *Principios* de Mill fueron uno de los más ampliamente leídos y utilizados. Usado como texto durante casi sesenta años (hasta que fue sustituido por el de Marshall), era y es un completo tratado de teoría económica clásica, política económica y filosofía social.

---

[2] Actualmente, la sociología, como disciplina autónoma, se ha especializado mucho más que en la visión que originalmente tenía Comte de ella. Para él, la sociología debía ser un estudio omnicomprensivo de los humanos, que incluyera la economía, la psicología, la antropología, la historia, y otras disciplinas por el estilo.

Carácter y finalidad de los *Principios*. La mejor descripción del carácter y finalidad de la obra la suministra el propio Mill:

> Para fines prácticos, la economía política está siempre entrelazada con muchas otras ramas de la filosofía social. Excepto en cuestiones de mero detalle, quizá no existan cuestiones prácticas, incluso entre las que más se aproximan al carácter de puramente económicas, que se puedan solucionar sólo sobre premisas económicas. Y porque Adam Smith no perdió nunca de vista esta verdad, pues en sus aplicaciones de la economía política apela siempre a otras consideraciones que las ofrecidas por la economía política pura, da la sensación de dominar los principios del asunto... El que esto escribe opina que en la actualidad la economía política precisa una obra semejante en sus objetivos y en su concepción general a la de Adam Smith, pero adaptada a los conocimientos más extensos e ideas más adelantadas de la época actual (*Principios*, p. 25).

Así pues, Mill destacaba desde el principio el carácter dual de esta obra —teoría y aplicaciones—, y se planteaba claramente el resumen y la síntesis de todo el conocimiento económico de su tiempo.

El eclecticismo metodológico de Mill dio a los *Principios* un aroma único. A través de su contacto con Comte y los sansimonianos, llegó a afirmar la ahora famosa dicotomía entre las leyes económicas de la producción y las leyes sociales de la distribución. Las primeras, según Mill, son invariables; son gobernadas por leyes naturales. Estas leyes, que tan bien descritas fueron por Ricardo y sus seguidores, constituyen el campo propio de la economía en sentido estricto, como una ciencia autónoma. Pero las leyes de la distribución, insistía Mill, no están determinadas sólo por las fuerzas económicas. En su lugar, son casi por entero materia de la voluntad y de las instituciones humanas, las cuales, a su vez, son producto de valores, costumbres, filosofías sociales y gustos cambiantes todos ellos. Por lo tanto, las leyes de la distribución son modificables, y su plena explicación y comprensión no descansan solamente en la investigación económica, sino en las leyes históricas que subyacen en el progreso económico.

Gran parte del pensamiento de Comte tenía que ver con el descubrimiento de estas leyes históricas. Su celebrada visión de la historia, expresada en la «ley de los tres estadios», afirma que el intelecto humano, en su progreso, pasa por tres etapas separadas y distintas: 1) la etapa *tecnológica*, en la que el comportamiento humano y otros fenómenos se atribuyen a una deidad o a lo «mágico»; 2) la etapa *metafísica*, en la que la esencia, o «naturaleza» de una cosa se sustituye por personalidades divinas (por ejemplo, la ley natural como mecanismo explicativo); y finalmente 3), la etapa *positiva*, en la que el conocimiento introspectivo es eliminado y el método científico se emplea en la búsqueda de la «verdad». Comte atribuía todo el progreso social y económico a la perfección del intelecto humano a medida que pasa por estas tres etapas.

Aunque no queremos debatir aquí la suficiencia lógica de estas leyes históricas, lo importante, en lo que se refiere a la influencia de Comte sobre otros autores —incluido Mill—, es la idea de relatividad. Las cinco divisiones, o libros, de los *Principios* de Mill, amplían la distinción entre las leyes inmutables de la producción y las leyes relativas de la distribución. La economía de la producción, el valor y el cambio se limita generalmente a los Libros I, II y III de los *Principios*, mientras que

las opiniones sociales de Mill se presentan en el Libro IV («Influencia del progreso de la sociedad sobre la producción y la distribución») y en el Libro V («Sobre la influencia del gobierno»).

Ideas de Mill sobre la producción. Una apreciación fundamental de las ideas de Mill sobre la producción se podría obtener a partir de la revisión de los *Principios* de Ricardo, así como del refinamiento (mínimo) posricardiano sobre el tema. El papel fundamental jugado en el progreso económico por el trabajo productivo e improductivo, la ley de Say, la acumulación del capital, la doctrina malthusiana de la población y la doctrina del fondo de salarios se presentan, todos, con gran claridad. Mill, como hicieron generalmente Ricardo y todos los economistas clásicos, asignó un papel fundamental al capital y a la acumulación del mismo. Asignó una gran importancia a sus «cinco proposiciones fundamentales respecto al capital», que reafirmaban la teoría clásica del progreso económico.

En la tradición clásica, Mill argumentaba que, dada la ley de Say, el empleo y los mayores aumentos de producción dependen de la acumulación e inversión del capital. Parte de las inversiones de capital, resultado del ahorro, son necesarias para mantener al trabajo durante un período discontinuo de producción. Aunque más tarde parece que se retractó de esta idea, Mill revelaba una comprensión muy clara de la doctrina del fondo de salarios:

> No puede haber más actividad que la que está provista de materiales para trabajar y alimentos para comer. Por muy evidente que esto sea, se olvida con frecuencia que la gente de un país se mantiene y provee a sus necesidades, no con el producto del trabajo actual, sino con el del pasado. Consumen lo que ya se ha producido, no lo que está por producirse. Ahora bien, de lo que se ha producido anteriormente, apenas una parte se dedica a sostener el trabajo productivo; y no habrá, ni puede haber, más trabajo productivo que el que puede alimentar y proveer de materiales e instrumentos de producción aquella parte de la producción (que forma el capital del país) que se ha asignado a ese fin (*Principios*, p. 80).

El desempleo de recursos —distinto de una coyuntura temporal de los negocios— no lo consideraba posible la ley de Say. Contrariamente a la postura malthusiana, el ahorro se convertiría automáticamente en otra forma de gasto (es decir, inversión), y una plétora general de bienes, a causa del subconsumo, era imposible. En resumen, Mill nunca consideró que pudiera producirse una falta de demanda agregada en el sistema económico.

Ideas de Mill sobre el crecimiento económico. La exposición más clara de la economía clásica en Mill se encuentra en el área del desarrollo económico. Como Ricardo, creía que uno de los factores que limitaban el crecimiento económico eran los rendimientos decrecientes en la agricultura. Otro límite era la disminución del incentivo para invertir. Sin embargo, en general, Mill se centró en las variables fundamentales de la acumulación de capital, el crecimiento de la población y la tecnología. Combinándolas con los rendimientos decrecientes en la agricultura, Mill ofreció una discusión clara de la teoría clásica del desarrollo económico.

Como Ricardo antes que él, Mill creía que la economía, debido a los rendimien-

tos decrecientes y a la caída de los incentivos para invertir, se veía empujada de un estado *progresivo* a un estado *estacionario* (véase el capítulo 7). Pero fue el único entre los economistas clásicos que no creía que el estado estacionario fuese algo indeseable, porque, como veremos, suministraba las condiciones necesarias para su programa de reforma social. Mill creía que una vez que se alcanzase el estado estacionario, podrían evaluarse los problemas de equidad en la distribución y las reformas sociales podrían realizarse con rapidez. Sin embargo, aparte de sus opiniones sobre la distribución, la exposición de la dinámica de la teoría clásica de la producción alcanzó una claridad y una profunda comprensión de la dinámica clásica que nunca fueron superadas por ningún otro autor perteneciente a la escuela clásica.

Avances teóricos de MIII

A pesar de la claridad de Mill en el tema de la teoría clásica de la producción, es tentador asignarle el papel de sintetizador sofisticado de escasa originalidad teórica. Muchos historiadores de la economía han sostenido exactamente este punto de vista. Desgraciadamente, esta valoración no puede ser más injusta; como ha sostenido un importante historiador del pensamiento, sería difícil señalar un autor de mayor originalidad teórica que Mill[3].

El propósito de esta sección consiste en ampliar algunas de las contribuciones teóricas más importantes de Mill. Aunque el propio Mill no puso de relieve la importancia de estas ideas teóricas (la teoría de la oferta conjunta se fundamenta en una nota a pie de página, por ejemplo), ellas indican, sin embargo, que su autor tuvo más de puente entre el análisis clásico y el neoclásico, que lo que comúnmente se ha pensado.

Oferta y demanda. La primera contribución británica clara a la formación del precio de equilibrio estático en sentido moderno fue desarrollada por John Stuart Mill. Utilizando puramente un análisis verbal, hizo avanzar la teoría del precio de equilibrio en varios frentes. Mill reconoció plenamente la necesidad analítica de abstraer y simplificar los principios subyacentes en la relación funcional entre el precio y la cantidad demandada y ofrecida. Observó, por ejemplo, que «para estudiar científicamente el valor en cambio es conveniente separar del mismo todas las causas, excepto las que se originan en la misma mercancía que se estudia» (*Principios*, p. 387). El resultado de las abstracciones de Mill fue una formulación correcta de la demanda y de la oferta como *listas* que muestran la relación funcional entre precios y cantidades demandadadas y ofrecidas, *ceteris paribus*.

Advirtiendo la confusión terminológica que habían puesto de manifiesto los autores anteriores, Mill proponía que la relación matemática adecuada para expresar la demanda y la oferta era una *ecuación*, no una *relación*, como se había supuesto a menudo en la literatura económica:

---

[3] Véase el interesante y todavía oportuno artículo de G. J. Stigler, «The Nature and Role of Originality in Scientific Progress», *Economica*, n.s., vol. 22 (noviembre 1955), pp. 293-302.

> Una relación entre la demanda y la oferta sólo es inteligible si por demanda queremos significar la cantidad pedida y si la relación designada es la que existe entre la cantidad pedida y la ofrecida. Pero, por otra parte, la cantidad pedida no es una cantidad fija, incluso en un lugar y en un momento determinados; varía según el valor; si la mercancía es barata, la demanda es por lo general mayor que si es cara (*Principios*, p. 394).

> La idea de una *relación* entre la demanda y la oferta no tiene lugar, y no tiene nada que ver con el asunto: la analogía matemática apropiada es la de una *ecuación*. Demanda y oferta, la cantidad pedida y la cantidad ofrecida, se igualarán. Si en algún momento son desiguales, la competencia las iguala, y esto se realiza por un ajuste del valor. Si la demanda aumenta, el valor sube; si la demanda disminuye, el valor baja; y también, si la oferta baja, el valor sube, y baja si la oferta aumenta (*Principios*, pp. 395-396).

Así, Mill rompía la circularidad contenida en la mayoría de las primeras formulaciones de la teoría del valor basada en la demanda. La concepción errónea de la correcta naturaleza de la demanda, por ejemplo, podía llevar a la aseveración de que la demanda depende en parte del valor, pero que el valor viene determinado por la demanda. Dada la distinción de Mill, sin embargo, si «la demanda aumenta» (o disminuye) se lee como un *desplazamiento* de la demanda a la derecha (o a la izquierda), toda la exposición de Mill es casi enteramente análoga a las explicaciones modernas de la mecánica de las variaciones del precio. Por tanto, él presentó una distinción perfectamente adecuada entre las variaciones determinadas por los precios y las determinantes de los precios, en la demanda y en la oferta. Lo que hizo Mill en este aspecto no fue igualado en Inglaterra hasta que Fleeming Jenkin presentó una exposición gráfica de la oferta y la demanda en su ensayo de 1870, *On the Graphical Representation of Supply and Demand*. Además, Mill fue una de las fuentes más importantes de Alfred Marshall sobre el tema.

Oferta conjunta. Otra contribución que tendría gran importancia posterior para la teoría del valor fue el desarrollo que hizo Mill de la teoría de los bienes ofrecidos conjuntamente. Aunque se atribuye con frecuencia a Marshall el descubrimiento del concepto (él simplemente añadió los gráficos), Mill formuló el principio concisamente en su capítulo titulado «De algunos casos especiales del valor»:

> Sucede algunas veces que dos mercancías diferentes tienen todo lo que puede llamarse un costo de producción conjunto. Las dos resultan de la misma operación, o grupo de operaciones, y el gasto se realiza para obtener ambas, no una parte por una y otra por otra. Habría que realizar el mismo gasto para obtener una cualquiera de las dos, si no se necesitara o deseara la otra. Son numerosos los casos de mercancías así asociadas en su producción; por ejemplo, el carbón de coque y el gas se producen ambos con el mismo material y mediante la misma operación. En su sentido más parcial, son también un ejemplo el carnero y la lana; la carne, los cueros y el sebo; las terneras y los productos de la leche; los pollos y los huevos. El costo de producción no interviene para nada al decidir el valor relativo de las mercancías asociadas, esto es, por comparación las unas con las otras. Sólo decide el valor conjunto. El gas y el coque considerados en conjunto tienen que devolver los gastos de producción, con la ganancia ordinaria. Para ello, una determinada cantidad de gas y el coque que queda como residuo de su fabricación tienen que cambiarse por otras cosas en la proporción de su costo de producción conjunto. Pero

queda por decidir qué parte de la remuneración del producto saldrá del coque y cuál del gas. El costo de producción no fija los precios individuales, sino el costo total (*Principios*, p. 493).

El problema. La cuestión planteada por Mill en este aspecto es la siguiente: dada una función de coste, ¿qué parte de los beneficios de las dos producciones por separado debe atribuirse a los bienes producidos conjuntamente? El cálculo de los beneficios presupone, por supuesto, que los precios pueden determinarse para las mercancías por separado. Las directivas de Mill para determinar un equilibrio eran explícitas:

El equilibrio se alcanzará cuando la demanda para cada artículo se adapte tan bien a la demanda del otro, que la cantidad producida de cada uno de ellos sea exactamente la que resulta al producir la cantidad precisa del otro. Si hay un excedente o una insuficiencia de uno cualquiera de los dos productos, si hay demanda de coque pero no de todo el gas que se produce al mismo tiempo, o viceversa, los valores y precios de ambas cosas se ajustarán de manera que ambas encuentren mercado (*Principios*, p. 494).

La solución. La solución de Mill al problema de la oferta conjunta puede replantearse como sigue: en el caso en que los bienes se produzcan conjuntamente en proporciones fijas, el precio de equilibrio de cada producto debe ser tal que despeje *su* mercado, *sujeto a la condición de que la suma de los dos precios sea igual a sus costes conjuntos* (promedio). Su comprensión aparentemente completa de este aspecto especial de la formación del precio en régimen de competencia, sin la ayuda del análisis matemático, hoy nos parece increíble.

El examen de los gráficos de Marshall correspondientes a la teoría de la oferta conjunta mejoraría nuestra comprensión de este complejo problema. Estos gráficos se fundamentan en una nota a pie de página, en el capítulo 6 del Libro V de los *Principios de economía* de Marshall. En el gráfico 8.1, *SS'* es una función de oferta conjunta, o de *coste medio*, de bueyes. La demanda total de bueyes está representada por la curva de demanda *DD'*, que es la suma vertical de las demandas separadas de carne y de pieles. La función de demanda de carne se representa en el gráfico 8.1 como *dd'*, y, de este modo, la demanda de pieles puede deducirse fácilmente restando verticalmente la demanda de carne de la demanda total de bueyes. Así, para una cantidad producida total de bueyes *OM*, *MB* representa el precio de demanda de la carne y *BA* representa el precio de demanda de las pieles.

Además, puede deducirse un tipo especial de *curva de oferta* de la carne. Se obtiene restando el precio de demanda de las pieles del precio de oferta del producto compuesto, los bueyes. Como hemos visto, el precio de demanda de las pieles, para la cantidad *OM* es igual a *BA*. Restando *BA* de la función de oferta total se obtiene un precio de oferta derivado de la carne, *ME*, para la cantidad *OM* y, por tanto, un precio de oferta de las pieles, *EC*. Siguiendo este procedimiento, puede trazarse la función de oferta de carne (*ss'*), representada con trazo discontinuo, para cada cantidad.

El equilibrio competitivo, como Mill entendió claramente, se alcanza cuando se producen *ON* bueyes. Para la cantidad *ON*, el precio de la carne (*NF*) se alcanza por la intersección de las curvas de oferta y demanda de carne (*ss'* y *dd'*). El precio de las

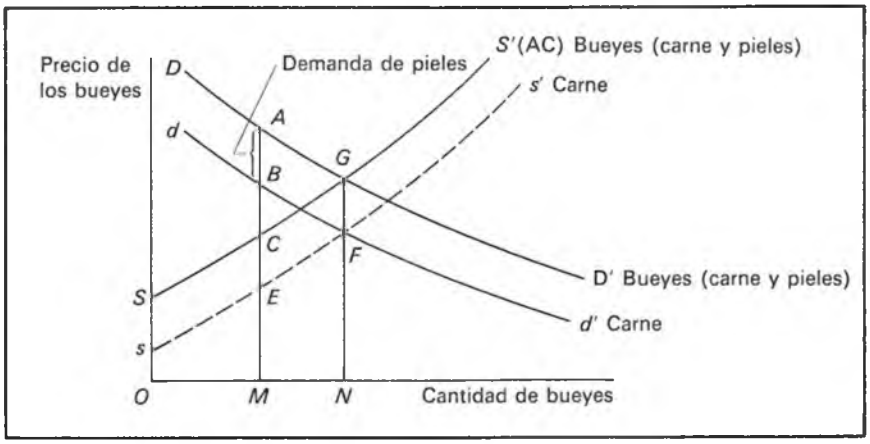


Gráfico 8.1
En equilibrio competitivo *ON*, el precio de la carne de vaca (*NF*) viene determinado por la intersección de *ss'* y *dd'*, y el precio de las pieles (*GF*) viene determinado restando *NF* de la función de oferta total.

pieles se determina de manera semejante (*GF*). El mercado competitivo para ambos bienes está en equilibrio cuando se produce la cantidad *ON*[4]. Deben destacarse varias características interesantes del modelo Mill-Marshall. Un aumento de la *demanda* de uno de los bienes —por ejemplo, pieles— aumenta la *oferta* del otro (en este caso carne) y reduce su precio. En segundo lugar, un aumento del coste medio (*SS'*) eleva el precio de ambos bienes producidos conjuntamente. Además, estos dos resultados, así como la construcción del análisis Mill-Marshall, dependen de un supuesto de fijeza de las proporciones de los bienes producidos; es decir, un aumento de la producción de bueyes implica un aumento proporcional de la producción de carne y pieles. Naturalmente, pueden construirse otros modelos sobre la base de supuestos de no proporcionalidad.

La importancia ulterior de la teoría de la oferta conjunta de Mill es bastante clara. Se la ha utilizado mucho en el análisis económico general, especialmente en las áreas de la economía del transporte y de los servicios públicos. Recientemente se la ha utilizado en modelos de bienes públicos y en problemas relativos a la oferta de productos derivados, como la polución. La teoría de la oferta conjunta de Mill fue, en suma, una contribución de gran significación para el análisis económico.

La teoría de la demanda recíproca. Mill amplió su profunda comprensión de la oferta y la demanda al área de los valores internacionales. Citando a Ricardo como el primer autor en el tema de los costes y de las ventajas comparativas, Mill procedió a construir un modelo que incluía el coste *y* la demanda como determinantes de los

[4] Obsérvese que en este punto la suma de los dos precios (*NF* + *FG*) es igual a sus costes de producción conjunta, *NG*.

valores internacionales y de la relación real de intercambio. De nuevo, Mill utilizó meramente la exposición verbal (Edgeworth y Marshall proporcionarían una vez más los gráficos), pero tal vez no hay mejor evidencia de su capacidad analítica que su modelo de la ecuación de la demanda internacional.

Mill ya había presentado sus ideas sobre el comercio en sus *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, pero repitió lo esencial de su argumento en sus *Principios* (Libro III, cap. 18). Haciendo abstracción de los costes de transporte y del cambio tecnológico, Mill construyó un modelo de dos países (Inglaterra y Alemania) y dos mercancías (paño y lino), a fin de investigar la determinación de los precios internacionales. Mill formuló concisamente su ley de la demanda recíproca:

> Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda... el valor de una mercancía se ajusta por sí mismo de tal manera que la demanda y la oferta se equilibran exactamente.
>
> Pero todo comercio, lo mismo entre naciones que entre individuos, es un intercambio de mercancías, en el cual las cosas que cada uno tiene para vender constituyen también sus medios para comprar: la oferta aportada por uno constituye su demanda para lo que aportan los demás. De modo que oferta y demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca; y decir que el valor se ajustará por sí mismo de modo que se igualen la demanda y la oferta equivale en realidad a decir que se ajustará por sí mismo de manera que se iguale la demanda de una de las partes con la de la otra (*Principios*, pp. 511-512).

La exposición Edgeworth-Marshall. Mill amplió su teoría con un elaborado ejemplo numérico, pero puede ganarse en economía de exposición si se utiliza una interpretación gráfica de la demanda recíproca popularizada por Edgeworth y Marshall. En el gráfico 8.2, las líneas OP, OP', etc., representan las líneas de precios internacionales alternativos con los que se enfrentan Inglaterra y Alemania. Expresan el precio del paño en términos de lino o el precio del lino en términos de paño, es decir, la «relación real de intercambio». Cuanto más horizontal sea la curva OP, más barato será el lino en términos de una cantidad dada de paño, y más caro será el paño en términos de lino. Esto puede verse fácilmente con respecto al gráfico 8.2. La cantidad OC_0 de paño se intercambiará por la cantidad OL_1 de lino, suponiendo la línea de precios OP' —es decir, a una proporción de OL_1/OC_0—, pero la cantidad OC_0 se intercambiará por OL_0, una proporción de OL_0/OC_0, dada la línea de precios OP. Obviamente, la línea OP representa un precio *menor* del lino en términos de paño que la línea de precios OP', porque puede obtenerse una mayor cantidad de lino por la misma cantidad de paño.

Ahora supongamos cierta cantidad fija de lino, como OL_0. El precio del paño en términos de lino viene dado como proporción OC_0/OL_0 a lo largo de la línea de precios OP, o como OC_1/OL_0 a lo largo de OP'. Está claro que el precio del lino aumenta, en términos de paño (más paño para una cantidad dada de lino) a medida que la línea de precios es más vertical (un movimiento de OP a OP', por ejemplo. Así, está claro que si Inglaterra está intercambiando el bien representado en el eje

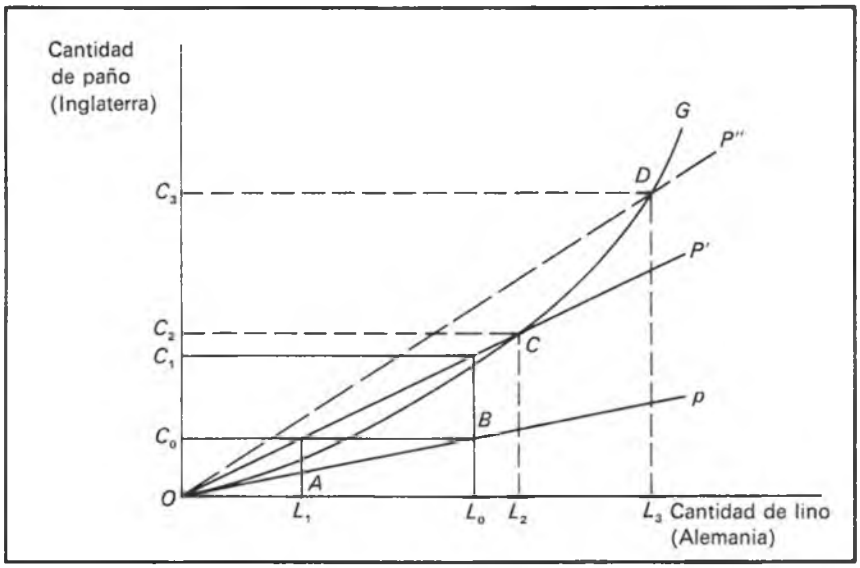


Gráfico 8.2
Al nivel de precios internacionales representado por la línea OP', se intercambiará una cantidad OC_0 de paño por una cantidad OL_1 de lino; sin embargo, al precio representado por la línea OP puede obtenerse una mayor cantidad de lino, OL_0, por la misma cantidad de paño, OC_0.

vertical (paño) por el bien alemán (lino) representado en el eje horizontal, Inglaterra mejoraría su relación real de intercambio con una rotación de la línea de precios en el sentido de las agujas de un reloj, y la posición de Alemania podría mejorar con una rotación en sentido inverso. Cuando mejora la relación real de intercambio para Inglaterra, se deteriora para Alemania, y viceversa. En otras palabras, una disminución del precio del lino en términos de paño eleva el precio del paño en términos de lino. Debe quedar claro que un movimiento *a lo largo* de una línea de precios dada —por ejemplo, la que contiene los puntos A y B en el gráfico 8.2— denota la *misma* relación de precios entre el paño y el lino que entre el lino y el paño.

Otra vez Mill. Con el concepto de la línea de precios podemos volver ahora al análisis de Mill. Mill consideraba el comercio de bienes como un comercio de «bienes reales». Como observó, «la oferta aportada por uno constituye su demanda para lo que aportan los demás. De modo que oferta y demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca». La exposición de Mill puede ilustrarse en el gráfico 8.2. Al precio OP' del paño/lino, Alemania demandará OC_2 de paño, pero simultáneamente *ofrecerá* OL_2 de lino. A un precio inferior del paño, representado por la línea de precios OP'', Alemania aumentará su demanda de paño hasta OC_3. Simultáneamente, Alemania ofrecerá una cantidad mayor, OL_3 de lino.

Así, una demanda de paño se expresa por una oferta de lino. Variando el precio y conectando puntos como C y D, puede trazarse una curva OG. Se la denomina *curva de demanda recíproca*, pero no se trata de una curva de demanda construida en

el sentido habitual. Esto es, no relaciona los precios de un bien con la cantidad demandada de dicho bien. Expresa más bien la demanda internacional de un bien *en términos de las cantidades de otro bien que un país estaría dispuesto a ofrecer en el comercio.* Evidentemente, las cantidades de lino que Alemania estaría dispuesta a ofrecer en el comercio dependen del coste de producción del lino en Alemania, del coste de producción del paño en relación con el coste de producción del lino en Alemania[5], y de la demanda total de lino y paño en Alemania. En resumen, detrás de la función de la demanda recíproca de Mill hay muchos factores del mercado.

La demanda recíproca de Mill. Un resumen de la teoría de Mill requiere un segundo gráfico, 8.3, que reproduce la función de demanda de Alemania del gráfico 8.2, y también la de Inglaterra, OE (construida del modo descrito para Alemania). Como indicó Mill, el comercio tendrá lugar a los precios requeridos para igualar el valor de las importaciones y el valor total de las exportaciones, *simultáneamente*, para cada una de las partes del comercio. Si el valor de las exportaciones no es igual al valor de las importaciones para Inglaterra y Alemania al mismo tiempo, se producirá un ajuste de precios para llegar al equilibrio. Esta ampliación de la ley, más general, de la oferta y la demanda se expresa gráficamente en el gráfico 8.3. Dado el precio OP', Alemania estaría dispuesta a ofrecer OL_0 de lino por AL_0 de paño. Pero las condiciones de demanda y oferta en Inglaterra son tales que la cantidad OL_0 de lino sería demandada a un precio mucho más bajo, OP'', del paño (precio más alto del lino). En otras palabras, Inglaterra estaría dispuesta a ofrecer L_0B de paño por OL_0 de lino. Pero al precio OP'', Alemania no estaría dispuesta a dar OL_0 de lino por L_0B de paño. Evidentemente, las demandas y ofertas internacionales no están en equilibrio a los precios OP' u OP''.

¿Qué sucede? Como Mill observó cuidadosamente, los precios (valores internacionales) se ajustarán a fin de llegar al equilibrio de las demandas y ofertas. Efectivamente, es el desequilibrio de la oferta y la demanda el que lleva al ajuste de los precios. Al precio OP', por ejemplo, Inglaterra demandaría una mayor cantidad (representada en el punto C) de lino que OL_0 o la que Alemania estuviera dispuesta a ofrecer. De modo semejante, al precio OP'', Alemania demandaría una mayor cantidad de paño que L_0B, cantidad que Inglaterra ofrecería. Así, el desequilibrio de la demanda y la oferta provoca un ajuste.

Los precios se ajustarán hasta que la línea de precios sea la OP del gráfico 8-3. En el punto F, las curvas de demanda recíproca OG y OE se cortan. El significado económico de la intersección es que al precio OP del paño/lino o del lino/paño, la cantidad de paño ofrecida por Inglaterra, C^*, es igual a la cantidad de paño demandada por Alemania, C^*. Simultáneamente, la cantidad de lino ofrecida por Alemania, L^*, es igual a la cantidad de lino demandada por Inglatera, L^*. El valor de las exportaciones es igual al valor de la importaciones en ambos países. Es un ajuste de los precios o una modificación de la relación real de intercambio lo que lleva a este equilibrio.

---

[5] Obsérvese que dada la línea de precios OP en el gráfico 8.2, Alemania no demandará ninguna cantidad de paño de Inglaterra. OP representa un precio elevado del paño en términos de lino. A un precio semejante, Alemania produciría y ofrecería paño para su mercado interior.

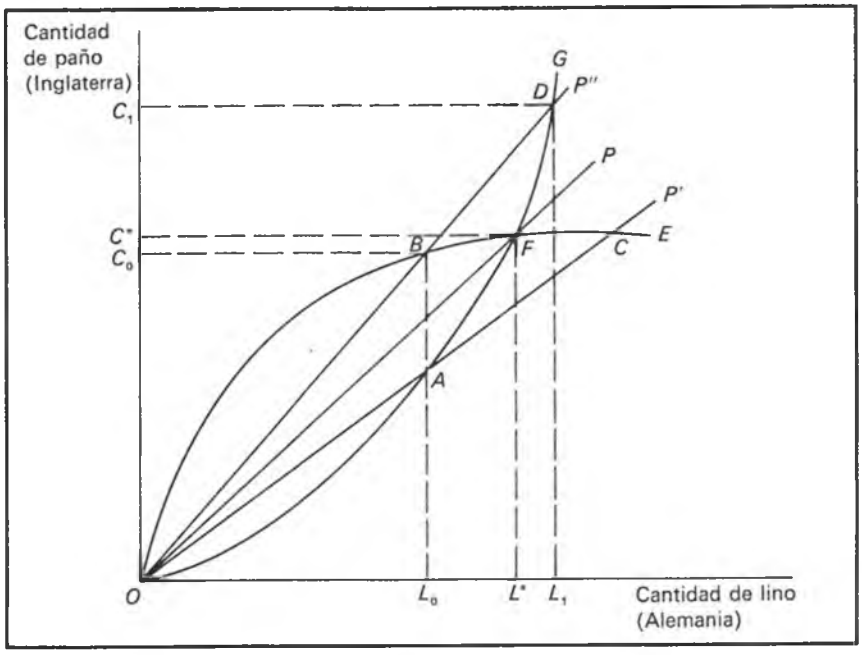


Gráfico 8.3
El nivel de precios *OP* es un nivel de precios de equilibrio, porque la cantidad de paño ofrecida por Inglaterra, C^*, es igual a la cantidad de paño demandada por Alemania, y la cantidad de lino ofrecida por Alemania, L^*, es igual a la cantidad de lino demandada por Inglaterra.

El equilibrio general del intercambio. El gráfico 8.3 puede utilizarse también para demostrar que Mill entendió el equilibrio general del intercambio. El modelo descrito en el gráfico 8.3 es, de hecho, un modelo de equilibrio general que no se diferencia demasiado del que formalizó Léon Walras más de dos décadas después (véase el capítulo 16). Tal vez pueda verse mejor la genialidad de Mill si se transforman las curvas de demanda recíproca del gráfico 8.3 en curvas, más convencionales, de demanda y oferta, como las que se representan en los gráficos 8.4*a* y 8.4*b*. Recordemos que las curvas de oferta de Alemania e Inglaterra son curvas de demanda y oferta. Consideremos la curva de Alemania, *OG*, en el gráfico 8.3. La curva de oferta *OG* indica la cantidad de lino que Alemania ofrecería por unas cantidades dadas de paño de Inglaterra, a unos cocientes de precios alternativos dados. A medida que aumenta el precio del lino (lo que equivale a una disminución del precio del paño), Alemania está dispuesta a dar más lino a cambio de más paño. En equilibrio al precio *P*, en el gráfico 8.3, Alemania da la cantidad L^* a cambio de la cantidad de paño C^*. A un precio *más alto* del lino (un precio más bajo del paño), dado por el cociente de precios P'', Alemania ofrecería más lino, L_1, si recibiera una mayor cantidad de paño, C_1, a cambio.

El gráfico 8.4*a* resume estas observaciones en términos de curvas de oferta y

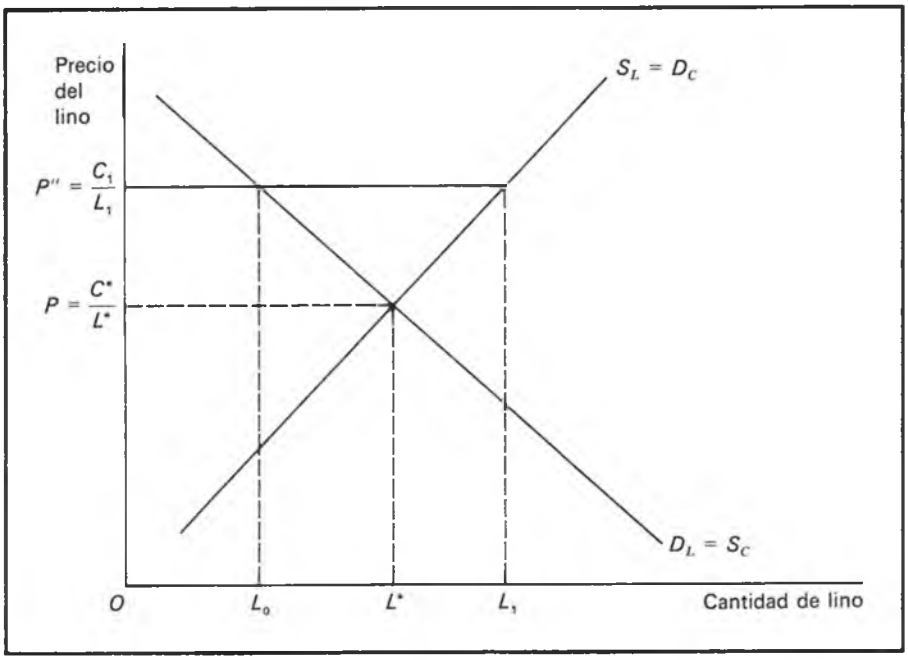


Gráfico 8.4*a*
Un exceso de oferta de lino reducirá el precio del lino (en términos de paño), llevándole a un nivel de equilibrio en el que las cantidades demandadas de lino y paño sean iguales a las cantidades ofrecidas de lino y paño.

demanda expresadas, no en precios monetarios, sino en precios reales representados por las proporciones del cambio. Al precio más alto del lino, P'' (expresado en términos de proporción entre el paño y el lino), Alemania estaría dispuesta a ofrecer L_1 de lino, pero Inglaterra demandaría solamente L_0 de lino. Evidentemente, al precio P'' hay un exceso de oferta de lino en términos de los deseos de los demandantes y oferentes de lino. Entonces se produciría una presión del mercado para que disminuya el precio del lino (en términos de paño).

Sin embargo, visto desde una perspectiva de equilibrio general, es evidente que la oferta de lino de Alemania es *también* el reflejo de su demanda de paño. De modo semejante, la demanda inglesa de lino también representa su oferta de paño. Estas relaciones «reflejas» se reproducen en el gráfico 8.4*b*, que compara la demanda y la oferta de paño en términos del precio real del paño. Un precio alto del lino en términos del paño significa un precio bajo del paño en términos del lino. Para el cociente de precios P'', la cantidad demandada de paño en Alemania es C_1, mientras que la cantidad de paño que Inglaterra está dispuesta a ofrecer es C_0. (Toda la información puede transferirse directamente del gráfico 8.3 a los gráficos 8.4*a* y 8.4*b*.) Como se advirtió antes, la curva de oferta de paño representa también la curva de demanda de lino, y la curva de demanda de paño es la curva de oferta de lino. A un

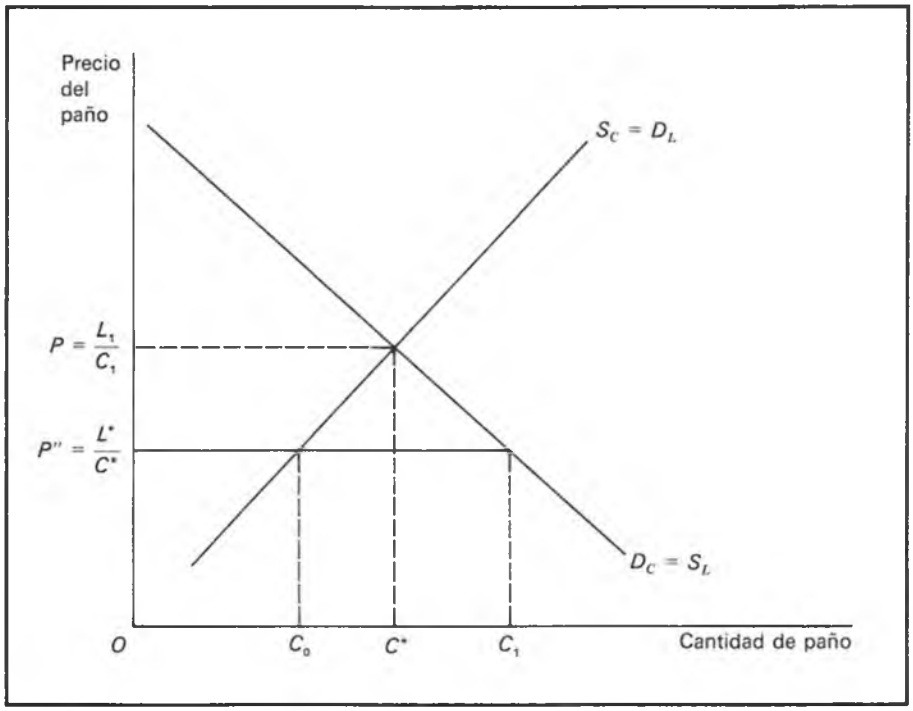


Gráfico 8.4*b*
Un exceso de demanda de paño elevará el precio del paño (en términos de lino), hasta un nivel de equilibrio en el que las cantidades demandadas de lino y paño sean iguales a las cantidades ofrecidas de lino y paño.

precio más bajo del paño en términos de lino, existe una presión para el aumento del precio hasta que la cantidad demandada de paño supere a la cantidad ofrecida. Así, existirán simultáneamente presiones parejas en los mercados de lino y paño. La reducción del precio del lino significa un aumento en los precios del paño. Las variaciones de los precios tienen lugar hasta que ambos mercados se despejan simultáneamente. El exceso de demanda en un mercado *debe* implicar un exceso de oferta en el otro. Esta idea es la base para comprender cómo se interrelacionan los mercados en el equilibrio general, es decir, el equilibrio simultáneo en todos los mercados de una economía de cambio.

Contribuciones «neoclásicas» de Mill. Aunque Mill fue sin duda el «gran maestro» y depositario del pensamiento clásico anterior, su papel como teórico creativo que señaló el camino hacia el análisis económico neoclásico se ha descuidado a menudo por completo. Sus excelentes realizaciones en la teoría de la demanda, incluyendo el caso «peculiar» de oferta y demanda conjuntas, le colocan en línea directa con Alfred Marshall (capítulo 15). En efecto, los temas planteados por las

condiciones de la oferta conjunta han constituido la base de importantes ramas de la teoría económica, incluyendo la teoría y la práctica de la regulación económica y las condiciones que rodean las demandas de bienes públicos.

Pero los logros puramente teóricos de Mill van más allá de la economía marshalliana. Su modelo verbal de la demanda recíproca en la teoría del comercio internacional, que aquí se ha descrito gráficamente, fue un logro teórico único y excepcional. El papel de los ajustes de precios en el establecimiento de las condiciones del equilibrio recíproco en varios mercados al mismo tiempo no fue un tema central del análisis económico hasta el período neoclásico y después. Este avance sitúa a Mill por delante de Léon Walras, que más tarde construyó un sistema de análisis económico sobre esta simple y profunda idea. En su concepción (si no en su formalización y desarrollo), la teoría del equilibrio general podría denominarse justamente «milliana» tanto como «walrasiana». En resumen, las incisivas contribuciones de Mill a la teoría del valor le señalan como un pionero audaz y original en el auge de la economía clásica. Más que considerarle como un servil imitador/sintetizador de la economía clásica, Mill podría considerarse justamente como una importante figura de transición de la época clásica a la época del neoclasicismo marshalliano y walrasiano.

La economía normatlva de Mill

Aunque se le considera con más frecuencia como el último gran economista clásico, Mill vivió el período de la crítica intelectual y socialista de la economía clásica en el siglo XIX (véase el capítulo 10). Sensible, humanitario y pensador profundamente independiente como era, Mill no podía contribuir a ella, sino más bien verse afectado por dicha crítica. De hecho, se tomó incluso la crítica socialista, que era la más original, más seriamente de lo que se merecía. Durante cierto tiempo, fue casi un sansimoniano, aunque en la última época de su vida encontró dificultades en la doctrina sansimoniana demasiado difíciles de resolver. No obstante, simpatizó con los *ideales* del socialismo, si no con los análisis críticos de los escritores socialistas. En una palabra, Mill fue un militante en materia de reforma social, pero de una manera que conservaba y realzaba la libertad y la dignidad individuales en la mayor medida posible.

Es este interés humanista por una mayor igualdad en la riqueza y en las oportunidades el que sitúa a Mill aparte de los demás economistas clásicos. Una vez más, Mill realizaba una delicada acción equilibradora. Su destreza como teórico se manifiesta de modo intenso en los tres primeros libros de los *Principios*; su *élan* como reformador impregna los dos últimos libros. Éstos subrayan las *aplicaciones* de la economía política para la mejora de la humanidad, y Mill lo aclaró cuando se pronunció sobre las relaciones de la teoría y la práctica en la economía. En cierta ocasión escribió a un amigo: «Considero las investigaciones puramente abstractas de la economía política... como de mucha menor importancia comparadas con las grandes cuestiones prácticas que el progreso de la democracia y la difusión de las opiniones socialistas están planteando» (*Letters*, I, seminario 170). Hay que advertir, sin embargo, que Mill nunca perdió de vista la importancia de la teoría como

fundamento adecuado, o marco, para la formulación de los pronunciamientos políticos.

Los dos últimos libros de los *Principios*, pues, a diferencia de los tres primeros, son teleológicos (orientados a unos determinados objetivos). Revelan el interés de Mill por reformas sociales tales como la redistribución de la riqueza, la igualdad de las mujeres, los derechos de los trabajadores, el consumismo y la educación.

El estado estacionario. Una parte de la orientación teleológica de los Libros IV y V de los *Principios* era el concepto del estado estacionario, que Mill consideraba una condición previa de una reforma social perdurable. Aquí Mill rompió con la tradición ricardiana. Ricardo consideraba el estado estacionario ante todo como una construcción teórica y, por tanto, útil para demostrar los posibles resultados de determinados principios analíticos de la teoría del crecimiento económico. Pero para Mill el estado estacionario se convirtió en algo parecido a un tipo de utopía, en la que, habiéndose alcanzado la opulencia, el Estado podría resolver los problemas que realmente importaban: es decir, la igualdad de la riqueza y de las oportunidades.

En el Libro IV, Mill atacó la idea de la acumulación de riqueza por sí misma, y anunció su ruptura con la tradición clásica:

> No puedo... mirar al estado estacionario del capital y la riqueza con el disgusto que por el mismo manifiestan sin ambages los economistas de la vieja escuela. Me inclino a creer que, en conjunto, sería un adelanto muy considerable sobre nuestra situación actual. Confieso que no me agrada el ideal de vida que defienden aquellos que creen que el estado normal de los seres humanos es una lucha incesante por avanzar... (*Principios*, p. 641).

También en otros lugares Mill suena de un modo notablemente moderno; casi en comunidad con los economistas que denuncian el crecimiento económico por sí mismo[6]. De la pluma de Mill brotó también una advertencia para los que «mejorarían» la sociedad comenzando por arrasar la que existe:

> Sólo en los países atrasados del mundo es todavía un asunto importante el aumento de la producción: en los que están más adelantados, lo que se necesita desde el punto de vista económico es una mejor distribución, para lo cual es un medio indispensable la restricción más severa de la población. Las instituciones niveladoras, sean justas o injustas, no pueden conseguirlo por sí solas; puede rebajar las partes más altas de la sociedad, pero no pueden por sí mismas, elevar permanentemente las clases más bajas (*Principios*, p. 642).

El pasaje anterior indica, en último término, la convicción de Mill de que la verdadera reforma social no consiste meramente en la destrucción de las instituciones opresivas. Más bien consiste en

> ... el efecto combinado de la prudencia y la frugalidad de los individuos y de un sistema legislativo que favorezca la igualdad de las fortunas en tanto sea compatible con el justo

[6] Entre las muchas voces de economistas modernos que se han unido a este coro están las de John Kenneth Galbraith (*The Affluent Society*, Nueva York: Houghton-Mifflin, 1958) (existe trad. cast.: véanse las Referencias del cap. 17) y E. J. Mishan (*The Costs of Economic Growth*, Londres: Staples, 1967) (existe trad. cast.: *Los costes del desarrollo económico*, Barcelona: Orbis, 1985).

derecho del individuo a los frutos, pequeños o grandes, de su propia actividad (*Principios*, p. 642).

Redistribución de la riqueza. Un medio favorecido por Mill para alcanzar el objetivo de una mayor igualdad fue la redistribución, no de la renta, sino de la riqueza. La distinción entre ambas no es trivial. John Stuart Mill creía, como su padre, que los individuos tenían que «recoger el fruto de su propio esfuerzo», es decir, que todo hombre tiene un derecho sobre la renta que *devenga*. Pero ni el padre ni el hijo consideraron favorablemente la acumulación de la riqueza como un fin en sí mismo. Ambos sostuvieron que, más allá de cierto límite, las ganancias adicionales son frívolas. En el joven Mill, esta aversión al exceso de acumulación tomó la forma de una propuesta para limitar el tamaño de los legados. Mill estableció sus propias normas de la forma siguiente:

> Si yo formara un código de leyes según lo que a mí me pareciera mejor, sin tener en cuenta las opiniones y sentimientos existentes, yo preferiría restringir... lo que uno pudiera adquirir por legado o herencia. Cada persona debería tener la facultad de disponer de todos sus bienes por testamento; pero no la de malgastarlos en enriquecer a un solo individuo, más allá de una cierta cantidad máxima que debería fijarse lo bastante alta para que permitiera una cómoda independencia. Las desigualdades en la propiedad originadas por desigualdades en la actividad, la frugalidad, la perseverancia, los talentos, y hasta cierto punto incluso la suerte, son inseparables del principio de la propiedad privada, y si aceptamos el principio [como hizo Mill] hemos de aceptar también sus consecuencias; pero no veo nada censurable en fijar un límite a lo que una persona puede adquirir por la benevolencia de los demás, sin haber realizado ningún esfuerzo para obtenerlo, y en exigir que si desea mayores bienes de fortuna trabaje para conseguirlos (*Principios*, p. 215).

Evidentemente, lo que Mill defendía era un mundo en que la gente se viera libre de las demandas perentorias de la necesidad económica y pudiera acceder a las mejoras de la calidad de vida. Esta última noción la compartía con los poetas románticos, aunque denunció su crítica de la economía política. Esta y el ascetismo que Mill revelaba al intentar limitar las fortunas individuales son proposiciones normativas, no analíticas. Pero revelan el profundo humanismo filosófico de un gran teórico de la economía, así como de un gran filósofo.

Sobre las oportunidades para el desarrollo personal (a lo largo de líneas al margen del mercado) en el estado estacionario, Mill fue rotundo:

> Casi no será necesario decir que una situación estacionaria del capital y de la población no implica una situación estacionaria del adelanto humano. Sería más amplio que nunca el campo para la cultura del entendimiento y para el progreso moral y social; habría las mismas posibilidades de perfeccionar el arte de vivir, y hay muchas más probabilidades de que se perfeccione cuando los espíritus dejen de estar absorbidos por la preocupación constante del arte de progresar (*Principios*, p. 643).

Gobierno y *laissez faire*. Una buena parte de la economía normativa de Mill se refiere al adecuado papel y a la influencia del gobierno, tema que trató en el Libro V

de los *Principios*. Comenzó distinguiendo entre las funciones necesarias del gobierno y sus funciones opcionales. Las funciones necesarias «o bien son inseparables del concepto de un gobierno o se ejercen habitualmente sin objeción por todos los gobiernos» (*Principios*, p. 681). Sin embargo, otras funciones no son universalmente aceptadas y hay motivo para la controversia sobre si los gobiernos deben o no ejercerlas.

Esta distinción entre funciones necesarias y opcionales sólo es importante en tanto que permite a Mill minimizar las discusiones en torno a las primeras y concentrarse en las últimas. La lista de funciones necesarias del gobierno que construye Mill incluye la facultad de imponer tributos, acuñar moneda y establecer un sistema uniforme de pesos y medidas; la protección contra la violencia y el fraude; la administración de justicia y la vigencia de los contratos; el establecimiento y protección de los derechos de propiedad, incluyendo la determinación del uso del entorno; la protección de los intereses de los menores y de los mentalmente incapaces; y la provisión de determinados bienes y servicios públicos, como carreteras, canales, diques, puentes, puertos, faros y servicios sanitarios.

Mill continuó su discusión sobre la actividad gubernamental en estas áreas con una extensa digresión sobre los efectos económicos de toda clase de impuestos, directos e indirectos. Su tratamiento de estas cuestiones era exhaustivo y apenas fue superado durante los muchos años transcurridos desde entonces. No obstante, se trata de un rodeo que amenaza la continuidad de la narrativa de Mill, en el Libro V, sobre los fundamentos adecuados de la acción del gobierno. Volviendo sobre este tema en el capítulo final de los *Principios*, Mill ponía la carga de la prueba sobre quienes defendiesen la intervención gubernamental. Él mismo se mantuvo firmemente en la tradición clásica, al reafirmar la máxima de que el *laissez faire* debía ser la regla y que cualquier desviación del mismo, «a menos que venga exigida por algún gran bien, es un mal cierto».

Pero aunque Adam Smith fue menos doctrinario en materia de interferencia gubernamental de lo que generalmente se cree, John Stuart Mill lo fue menos todavía. La clave de la posición filosófica de Mill sobre los límites del principio del *laissez faire* radica en su reconocimiento de que la interferencia del gobierno, en el capitalismo, *podría venir exigida por algún gran bien*. Así, pudo enumerar varias excepciones a la doctrina del *laissez faire* sin comprometer el principio básico. Sus excepciones permitirían la intervención gubernamental en las áreas de protección al consumidor, educación general, conservación del entorno, protección selectiva de la vigencia de los contratos «permanentes» basados en la experiencia futura (por ejemplo, el matrimonio), la regulación de los servicios públicos y la caridad pública.

En resumen, Mill reconoció, y en algunos casos enunció por primera vez, la mayoría de las excepciones populares al *laissez faire* que se han convertido en parte integrante del capitalismo moderno, al menos en los Estados Unidos. Las diversas agencias del gobierno, que actúan a modo de perros guardianes, (por ejemplo, la *Food and Drug Administration*), la educación estatal, la Agencia para la Protección del Ambiente, las leyes de divorcio y los tribunales, las comisiones reguladoras (por ejemplo, la *Federal Power Commission*, la *Federal Aviation Administration* y la *Federal Communications Commission*), y la legislación sobre bienestar en los Estados Unidos han sido inspiradas todas por una especie de deseo milliano de hacer al

capitalismo más justo y más humano. Los detalles específicos sobre los intereses y las propuestas políticas de Mill se consideran en el capítulo 9.

Para ser justos con Mill, hay que decir que fue muy explícito sobre las advertencias que el Estado tendría que tener presentes al instituir tales medidas, y él no hubiera aprobado necesariamente todas las modificaciones que se han llevado a cabo en las instituciones del capitalismo. No obstante, es su voluntad de realizar estas modificaciones lo que subraya el carácter de transición que tienen sus trabajos y su pensamiento, y lo que señala a Mill, en gran medida, como un economista moderno.

Mill y su Influencia

John Stuart Mill fue, sin duda, un producto de su entorno intelectual, pero también fue una matriz del mismo. Plenamente inmerso en la tradición clásica, dedicó sus esfuerzos intelectuales a una síntesis y mejora del conocimiento económico en una época en la que la economía como ciencia experimentaba dificultades en todos los frentes, por la crítica romántica, social y metodológica. Enriqueció la teoría económica con sus propias contribuciones analíticas y no dudó en formular proclamas normativas para mostrar el camino para las aplicaciones prácticas del conocimiento económico. Hay que decir en su favor que Mill no confundió nunca las dos ramas de la economía —teoría y política— y mostró hábilmente las interrelaciones existentes entre las dos. Siempre que presentaba sus opiniones normativas, advertía a sus lectores de su carácter arbitrario. Al hacerlo así, revelaba un espíritu de investigación desinteresada, presentando cuidadosamente las ventajas y desventajas de una propuesta de acción dada.

Su influencia sobre otros economistas y pensadores sociales fue profunda y duradera. En su propio siglo, el interés de Mill por las cuestiones fundamentales y su brillantez multifacética como economista, filósofo y lógico, le preservó del ataque de mentes menos capaces. En efecto, la herencia de Mill se mantiene. Como sucede con los más grandes pensadores, sus preguntas se han mostrado más duraderas que sus respuestas. En este capítulo nos hemos concentrado en las realizaciones teóricas de Mill, con simples ojeadas a sus propuestas políticas. En el siguiente veremos cómo las ideas de Mill sobre política se convirtieron en parte del panorama político.

LA DECADENCIA DE LA ECONOMIA CLASICA

Por supuesto, a la economía clásica no le faltaron nunca sus críticos. La doctrina malthusiana de la población y la teoría de la renta diferencial, por ejemplo, sufrieron frecuentes ataques por parte de radicales, socialistas y reformadores, durante el siglo XIX. Pero en un número de 1869 de la *Fortnightly Review* tuvo lugar un curioso acontecimiento dentro de la ortodoxia clásica de la Gran Bretaña, que conmovió los cimientos del sistema teórico clásico. John Stuart Mill abandonaba la doctrina del fondo de salarios.

Retorno al fondo de salarios

La doctrina del fondo de salarios sostenía que al final de un período de producción se adelantaba a los trabajadores un *stock* dado de capital circulante, para que pudieran mantenerse hasta el siguiente período productivo. Este *stock* de capital lo determinan muchas variables, incluyendo la productividad del trabajo y del capital de los períodos anteriores, el volumen de inversión de los mismos períodos, y así sucesivamente. En términos aproximados, la doctrina indicaba que a nivel macroeconómico, la tasa media de salarios durante un período productivo vendría dada dividiendo el *stock* de capital por el número de trabajadores. Así, en *términos reales*, el salario real máximo (esto es, todos los bienes consumidos por los trabajadores) se determina al principio del período de producción. Formulada adecuadamente, y dado el supuesto de un período de producción temporalmente discreto en la economía, la doctrina del fondo de salarios constituye una parte integrante y ciertamente inseparable de la dinámica del sistema clásico (véase el capítulo 7).

Confusiones en torno a la doctrina. La doctrina del fondo de salarios se ha visto rodeada siempre por numerosas confusiones. Una de ellas se refiere a la introducción de pagos salariales monetarios, que habitualmente se toman como sustitutivos de los salarios reales. Si se entiende el fondo como una cantidad de dinero, entonces la cantidad que va al trabajo podría, en efecto, ser elástica y variable. El *stock* disponible de bienes salariales reales no puede aumentar (en un momento dado), al margen de la cantidad o variabilidad de los salarios monetarios pagados. Así pues, los salarios monetarios no son el «capital» de la teoría del fondo de salarios. Incluso Adam Smith, que suministró una primera, y por lo demás clara, formulación de la teoría del fondo de salarios, no se libró de este problema. Como ha señalado Frank Taussig con referencia a la exposición de la doctrina en Smith:

> A veces, en realidad muy a menudo, este *stock* se concibe en términos de dinero o como consistente en fondos disponibles en poder del empleador directo. A veces, los pagos monetarios se describen sin atribuirles ninguna importancia esencial, sólo como un paso hacia la distribución de los salarios reales. La incertidumbre y confusión que mostró el propio Smith siguen apareciendo en casi todas las discusiones sobre salarios, un siglo después de su época (*Wages and Capital*, p. 145).

Teoría microeconómica frente a teoría macroeconómica. Otro problema difícil se refería al intento, por parte de defensores y críticos del fondo de salarios, de ver una teoría *microeconómica* de la determinación de los salarios en las afirmaciones de la doctrina. Por ejemplo, Francis A. Walker, crítico americano del concepto, argumentaba que la doctrina del fondo de salarios ignoraba la diferente productividad de los trabajadores y que, por tanto, no explicaba los diferentes salarios entre distintas clases de trabajadores o entre trabajadores de distintos países (por ejemplo, indios e ingleses). Walker se vio muy acompañado en esta crítica. Desgraciadamente, y a pesar del abuso por parte de sus proponentes, la doctrina del fondo de salarios estaba diseñada sólo como un argumento macroeconómico provisional. No fue hasta el desarrollo de la teoría de la productividad marginal, décadas más tarde, que

se planteó una explicación satisfactoria de la determinación de los salarios individuales.

La retractación de Mill[7]

Todos los elementos importantes de la doctrina clásica del fondo de salarios estaban presentes en los *Principios* de Mill, incluido el supuesto de un proceso de producción «factor en un punto-producto en un punto». Mill suponía que la remuneración actual del trabajo era consecuencia de aplicaciones *pasadas* de capital y trabajo, y creía que se destinaba una proporción del producto total al trabajo, en concepto de adelanto de la producción. Además, percibió y aplicó la doctrina a un nivel *agregado* y en términos *reales*. Esto constituye su visión *teórica* de la doctrina.

En 1869, Mill había modificado sus opiniones sobre la doctrina del fondo de salarios, modificación que tuvo que ser precedida por una notable controversia para que decidiera hacerlo así. Diversas explicaciones tratan exclusivamente otras consideraciones que las relativas a las opiniones teóricas de Mill. Como que Mill abandonó la doctrina con ocasión de su recensión de un libro de W. T. Thornton, una razón que se da para justificar la retractación es su amistad con Thornton. Otra de las explicaciones que se han dado es el tardío pero profundo compromiso de Mill con la reforma social. Una tercera razón citada con frecuencia es la influencia combinada, sobre Mill, de su esposa, Harriet Taylor, y del filósofo Auguste Comte. Aunque ninguna de estas influencias debe descartarse por completo, parece evidente, por un análisis cuidadoso de los escritos de Mill, que en 1869 había modificado su opinión teórica sobre el fondo de salarios. Es sobre esta última cuestión que centraremos nuestra atención en este capítulo.

El tema central de la retractación se refiere a la fijeza del fondo destinado al pago del trabajo. La idea de un fondo fijo a corto plazo implica que, en el nivel agregado, los trabajadores no podrían reclamar, en pago de sus salarios, más que la cantidad que agotaría el fondo en su totalidad. Así pues, la doctrina del fondo de salarios se utilizaba con frecuencia para demostrar la futilidad de los esfuerzos de los sindicatos para elevar su compensación agregada. El largo plazo era una cuestión diferente: ningún economista clásico argumentaba que el fondo fuera fijo a largo plazo. Sin embargo, alguno argumentó que si los sindicatos eran demasiado agresivos al presentar sus reclamaciones, las expectativas de beneficio disminuirían, de manera que en el futuro fluiría menos capital hacia el fondo, reduciendo así los salarios reales a un nivel inconvenientemente bajo. En sus últimos años, Mill simpatizó con los sindicatos y esto puede haber sido la fuerza que le impulsara a reconsiderar el concepto de fondo de salarios, en particular el tema de su fijeza a corto plazo.

En su recensión del libro *On Labour*, de Thornton, en 1869, Mill abandonó el supuesto de fijeza. De la cantidad agregada que se gasta en salarios, Mill sólo afirmaba que tiene un límite superior. Escribió:

---

[7] Esta sección sigue de cerca el argumento presentado por R. B. Ekelund, Jr., «A Short-Run Classical Model of Capital and Wages: Mill's Recantation of the Wages Fund», *Oxford Economic Papers*, vol. 28 (marzo 1976), pp. 66-85.

> ... hay un límite infranqueable para la cantidad que puede gastarse; ésta no puede superar los medios agregados de las clases empleadoras. No puede llegar al límite de estos medios; porque los empleadores también tienen que mantenerse ellos y mantener a sus familias. Pero, aparte de este límite, no hay, en ningún sentido de la palabra, una cantidad fija («Thornton on Labour and Its Claims», p. 516).

El argumento de Mill avanzaba hasta el punto de que dividía los medios del capitalista empleador en dos partes: su capital y su renta sobre aquel capital. Mientras que el primero se equipara habitualmente, en la nomenclatura económica clásica, al fondo de salarios, Mill argumentaba que el capitalista podía aumentar esa cantidad mediante reducciones discrecionales de su renta. En otras palabras, el capitalista podía responder a variables exógenas (por ejemplo, presión sindical, expectativas de beneficio distintas, etc.) de tal modo que redujera voluntariamente sus gastos personales y familiares, a fin de gastar más en trabajo. De esta manera, Mill pensaba aparentemente que los sindicatos podían ser capaces de redistribuir la renta en favor de los trabajadores. Desgraciadamente, el argumento de Mill no distinguía entre salarios monetarios y salarios reales, ni entre efectos a corto y a largo plazo. En consecuencia, su retractación no descansa en una base teórica sólida.

Un modelo de fondo de salarios a corto plazo. A fin de exponer las deficiencias de la retractación de Mill, la situaremos en el contexto de un modelo de fondo de salarios a corto plazo que descansa en los acostumbrados supuestos clásicos. Estos supuestos son:

1. La producción tiene lugar dentro de un proceso de producción «factor en un punto-producto en un punto».
2. Todo el producto de la economía se compone de capital fijo, bienes salariales y bienes de consumo para capitalistas. Además, no se produce ninguna transferencia entre los mercados; es decir, los perceptores de salarios no transfieren demandas a los mercados de bienes de consumo para capitalistas y viceversa.
3. La producción, en todas las industrias, se distingue por una proporción constante entre el capital fijo y el circulante.
4. La competencia perfecta (es decir, los costes de producción constantes) se da en todas partes.
5. La oferta monetaria es fija para el período en cuestión.
6. La población y la productividad se mantienen invariables durante el período de que se trata.

Bajo estos supuestos, el *stock* agregado de bienes en términos reales durante cualquier período, por ejemplo t_1, se determina por la producción anterior y no puede aumentarse durante t_1. En términos reales, las decisiones de consumo e inversión se toman al principio del período (es decir, al final de t_0) y todo el *stock* de bienes se agota al final del período, aunque con distintas tasas de utilización. Consideremos, por ejemplo, el gráfico 8.5, en el que el *stock* total de bienes al final de t_0 se representa por OY_0, dividido de forma que OM_0 es igual al capital fijo (por ejemplo, maquinaria), M_0W_0 es igual a los bienes salariales disponibles para ser

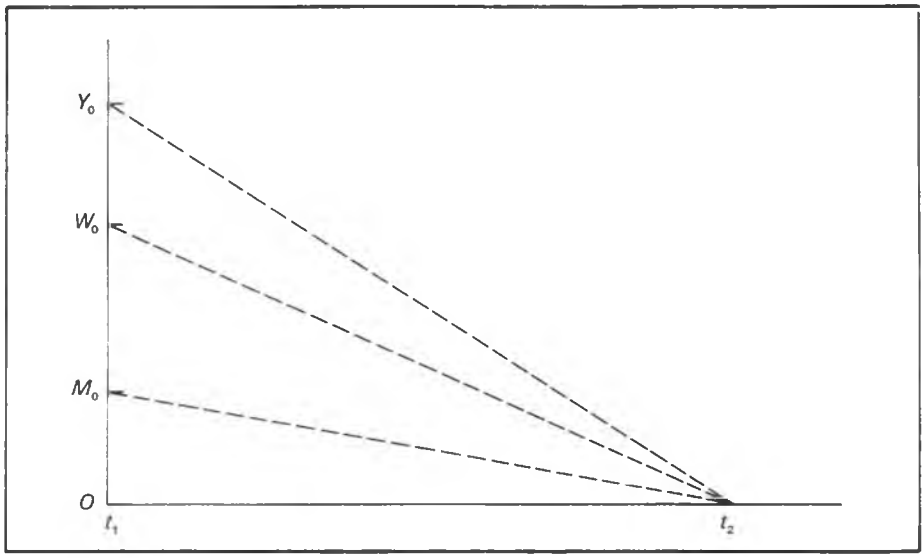


Gráfico 8.5
El *stock* total de bienes disponible (OY_0) al final del período t_1 disminuye hasta cero.

adquiridos por los trabajadores y W_0Y_0 es igual a los bienes de consumo para capitalistas. Esta división tripartita se ajusta a la representación de Mill. Bajo los supuestos habituales de la teoría del fondo de salarios, estos diferentes *stocks* se agotan durante el período de producción, de modo que al final de t_1, todos se han reducido a cero.

Examinemos ahora los efectos de una decisión del capitalista para reducir su propia renta real (W_0Y_0), a fin de gastar más en trabajo, la perspectiva que Mill puso de manifiesto en su retractación. Los efectos de esta redistribución de renta se representan en los gráficos 8.6*a* y 8.6*b*. El primero de ellos representa el mercado de bienes que compran los trabajadores, y el último representa el mercado de los bienes que compran los capitalistas. Bajo las rígidas condiciones de la oferta en el modelo del fondo de salarios, el producto de cada período es fijo y viene determinado por el período anterior. Así pues, las curvas de oferta de los gráficos 8.6*a* y 8.6*b* son líneas verticales. Una reducción voluntaria de la renta real, por parte de los capitalistas, desplazará la demanda de bienes de consumo para capitalistas hacia la izquierda, disminuyendo el precio medio de dichos bienes, de P_c a P'_c. *Pari passu*, un aumento de la renta real de los trabajadores desplazará la demanda de bienes salariales hacia la derecha, elevando por tanto el precio medio de dichos bienes, de P_w a P'_w.

La conclusión de este análisis es que bajo los supuestos de la doctrina clásica del fondo de salarios, los efectos de cualquier reasignación de fondos, llevada a cabo por los capitalistas en favor del trabajo, afectarán solamente a los precios en ambos mercados. Además, dada una masa monetaria y una velocidad de circulación constantes, las variaciones de los precios en ambos mercados serán proporcionales en

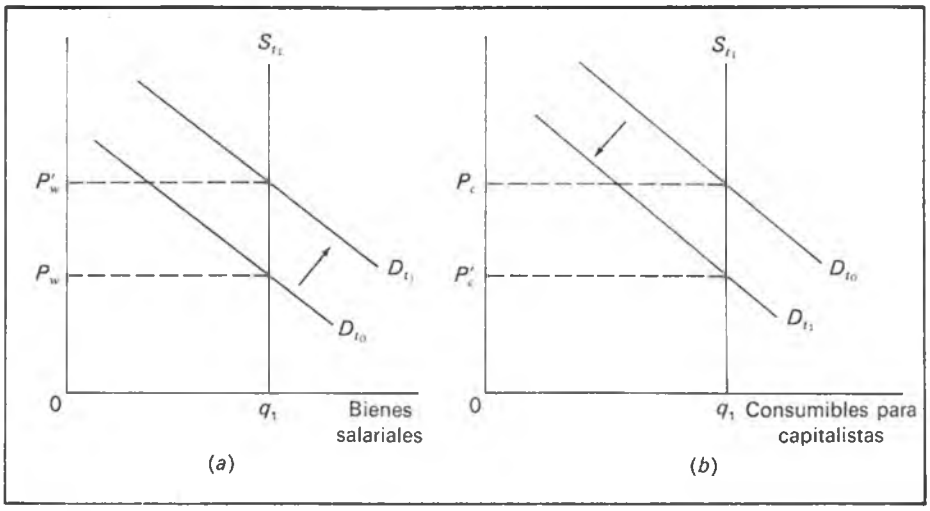


Gráfico 8.6
A medida que la demanda de bienes salariales aumenta de D_{t_0} a D_{t_1}, los precios aumentarán de P_w a P'_w. A largo plazo, la entrada de nuevas empresas desplazará la oferta, haciendo que los precios vuelvan a disminuir hasta P_w. En el mercado de consumibles para capitalistas se producirá un efecto semejante: un desplazamiento de la oferta hacia la izquierda aumentará los precios de nuevo hasta P_c. Con el tiempo, las cantidades se ajustarán en ambos mercados.

direcciones opuestas, de manera que el nivel de precios agregado no se verá influido. Y lo que es más importante, desde el punto de vista de las clases trabajadoras, el aumento de los salarios monetarios ocasionado por la transferencia de renta de la clase capitalista produce un aumento de precio de los bienes salariales que compensa el aumento de los salarios monetarios. Los salarios reales no se ven modificados por la transferencia. Dado que Mill suponía que los trabajadores estarían mejor después de dicha transferencia, parece evidente que confundió los salarios reales con los salarios monetarios.

Ajustes a largo plazo. La naturaleza de los ajustes a largo plazo que acompañarían al tipo de redistribución de la renta que acabamos de considerar no alimenta perspectivas más brillantes de aumentos permanentes de los salarios reales. Dadas las variaciones de los precios, en ambos mercados, que se han considerado antes, los beneficios más altos en la industria de bienes salariales provocarían la entrada de nuevas empresas, mientras que los beneficios más bajos del mercado de bienes de consumo para capitalistas incitarían a algunas empresas a salir del mismo. Estas variaciones a largo plazo pueden verse desplazando la curva de oferta vertical hacia la derecha, en el gráfico 8.6*a* y hacia la izquierda en el gráfico 8.6*b*. En condiciones de costes constantes, los precios tenderían a volver a P_w en el gráfico 8.6*a* y a P_c en el gráfico 8.6*b*. Los ajustes en cada mercado podrían ser de larga duración, pero los

precios tenderían al nivel que tenían antes de la transferencia que Mill sugería. El punto que Mill parecía olvidar (o negar) en su retractación de 1869 es que, en el mundo clásico, los aumentos permanentes de los salarios reales sólo pueden encontrarse en los factores reales, como las mejoras en la tecnología o algún otro aumento en la productividad de los trabajadores. Mill parece haber sido víctima de la idea de que el bienestar agregado puede mejorarse tomando renta de un grupo y dándosela a otro, idea de difícil desaparición, como lo testimonia la experiencia contemporánea, americana y británica, de los intentos de redistribuir la renta que fuerza el gobierno.

La última posición de Cairnes

En 1874, J. E. Cairnes, ante los ataques de Longe y Thornton y la retractación de Mill, intentó rehabilitar la doctrina del fondo de salarios y reavivar la teoría clásica. En *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, Cairnes defendió la validez de la doctrina. El tema real no era si podía o no determinarse el fondo, sino simplemente qué hacía el capitalista, en tanto que capitalista, en el mundo real. Cairnes no consideraba al capitalista como alguien que separase una cantidad *específica* para pagar salarios, sino que en tanto que actuase como un capitalista y efectuase inversiones, existiría un fondo de salarios.

Determinantes del fondo. Cairnes trató con gran detalle los determinantes de la inversión del capitalista individual, mencionando específicamente el volumen total de sus medios, la preferencia temporal del capitalista y la oportunidad de obtener un beneficio. Los determinantes de la inversión de la sociedad en su conjunto son análogos a los de Mill, es decir, el «deseo efectivo de acumulación» y la extensión del campo de inversión. Sin embargo, la inversión total, que incluye la inversión en capital fijo y en primeras materias, no proporciona una comprensión precisa del fondo de salarios, y, así, Cairnes investigó la *proporción* entre los salarios y el capital total. En este punto formuló algunas afirmaciones penetrantes. La proporción entre los salarios y el capital total, sostenía Cairnes, se determina por tres factores: 1) la naturaleza de las industrias nacionales, o la función de producción de la economía; 2) el capital total del país; y 3) la oferta de trabajo en particular.

Sobre el primer punto, Cairnes fue muy claro. Como observó:

> Si, por ejemplo, su propósito [el del capitalista] es dedicarse a la manufactura del algodón o de la lana, una gran proporción de todo su capital tomará la forma de edificios, maquinaria y lana o algodón en bruto... o capital fijo y primeras materias, que dejará disponible, en correspondencia, una pequeña proporción para el pago de salarios (*Some Leading Principles*, p. 170).

Ceteris paribus, en las naciones agrícolas, donde el factor trabajo es abundante, podría esperarse que una gran proporción del capital total fuese al trabajo. Pero dado el estado de la función de producción de la economía, el precio de los factores determina su participación. Las condiciones de oferta y demanda de factores influyen evidentemente en sus precios, y Cairnes creía que la demanda de trabajo era

inelástica, puesto que probablemente la inversión venía determinada por otros factores. Sin embargo, los cambios en la oferta de trabajo se relacionaban de modo inverso con el tamaño del fondo de salarios, aunque Cairnes pensaba que dichos cambios eran sólo influencias menores sobre el volumen de los salarios agregados.

Evidentemente, Cairnes estaba explicando el estado de los salarios a lo largo del tiempo. Prescindiendo del supuesto de un período de producción discreto, Cairnes consideró el crecimiento o disminución del capital agregado y la naturaleza de las industrias nacionales como las primeras variables en la determinación de los salarios. En este tema se adaptó a la posición ricardiana de que un crecimiento del capital fijo, en relación con el capital total, ocasionaría una caída de los beneficios y de la inversión a lo largo del tiempo. La tecnología retrasaría el estado estacionario, pero no podría impedirlo. Las perspectivas de los trabajadores, a largo plazo, serían crudas, a menos que, por supuesto, ahorrasen y pasasen a formar parte de la clase empresarial.

La discusión del largo plazo, en Cairnes, es perfectamente coherente con las posiciones clásicas sobre el fondo de salarios, pero su defensa de la doctrina se vino abajo cuando volvió (de nuevo siguiendo a Mill) a una discusión del tema de los sindicatos. Desgraciadamente, en esta coyuntura Cairnes cayó en el error de Mill, de identificar el fondo con una cantidad de dinero. Este problema está implícito en la afirmación de Cairnes de que:

> Si más allá de la cantidad gastada de hecho en salarios en un momento dado, hay un margen indefinido de riqueza que los obreros puedan conquistar mediante una prudente asociación; entonces es evidente que el sindicalismo tiene mucho campo por delante, y los obreros mirarán, de modo natural y conveniente, a esta agencia como el medio principal para mejorar su condición (*Some Leading Principles*, p. 214).

Este «margen indefinido de riqueza» es, evidentemente, una cantidad de dinero en manos de los capitalistas.

En resumen, los salarios pueden ser más altos o más bajos sólo dentro de unos límites. La subsistencia, por supuesto, define su límite inferior. Si el sindicato exige un salario que exceda del límite superior, la inversión empresarial se detendrá y el fondo disminuirá. Pero cuando los beneficios se encuentran dentro de estos límites, los dirigentes sindicales pueden negociar con éxito[8].

Impacto de Cairnes en la economía clásica. ¿Cómo quedó la doctrina del fondo de salarios después de la defensa de Cairnes? En términos de corto plazo, Cairnes habría *negado* que los salarios fueran fijos, porque él consideraba el fondo como una cantidad de dinero. En términos de bienes reales, por supuesto, el fondo se fija, por ejemplo, para cualquier momento, y dado el supuesto de un período discreto de tiempo de producción, el salario medio es fijo a lo largo del período. Los críticos y los defensores de la doctrina simplemente lucharon a brazo partido con una construcción teórica correcta, aunque ingenua.

---

[8] Es interesante que Cairnes creyera que los Estados Unidos, una sociedad «progresiva», se encontraba madura para la sindicalización, porque los beneficios estaban por encima de su nivel mínimo. En contraste, pensaba que Gran Bretaña se estaba acercando al estado estacionario.

Como corresponde a alguien que creía en el estado estacionario clásico, Cairnes era muy pesimista en lo tocante, a largo plazo, a la condición de las clases trabajadoras, especialmente en Gran Bretaña. La tasa decreciente del beneficio y el crecimiento de la renta de la tierra eran los límites al progreso. Como observó:

> Contra estas barreras, los sindicatos tienen que estrellarse en vano. No las pueden destruir ni sortear mediante ninguna asociación, por universal que sea, porque son barreras establecidas por su propia naturaleza (*Some Leading Principles*, p. 283).

Sin embargo, Cairnes no estaba totalmente desprovisto de sugerencias para el trabajo. Primero, previno al trabajo en el sentido de que se malograrían los salarios reales altos si aumentaba la población, urgiendo el «autodominio», como hizo Malthus. En segundo lugar, los trabajadores tenían que intentar llegar a formar parte de la clase capitalista, mediante el ahorro necesario para aumentar el fondo.

El trabajador tenía que aprender a ahorrar, y Cairnes ofrecía un ejemplo empírico de la manera de hacerlo. Calculando que se gastasen 120 millones de libras en bebidas alcohólicas cada año, Cairnes atribuía la mayor proporción del gasto a los obreros. (Añadía la opinión adicional de que las tres cuartas partes de aquella cantidad eran perjudiciales, tanto física como moralmente, para ellos.) Así pues, Cairnes concluía que la mitad de esta suma podía ahorrarse y canalizarse por medio de cooperativas laborales. Aunque una inversión masiva como ésta significaría mucho para la mejora de la situación del trabajo en la distribución de la renta, Cairnes no se mostró especialmente optimista sobre sus propuestas. Con un desdén típicamente victoriano observó:

> Lo que los obreros tienen que superar para comprometerse eficazmente en la industria cooperativa es, primero, la tentación de gastar sus medios en gustos generalmente perniciosos, y de los que en todo caso pueden prescindir sin experimentar ningún perjuicio; y, segundo, los obstáculos inherentes a su propia ignorancia y condición moral generalmente baja (*Some Leading Principles*, pp. 289-290).

Efectivamente, identificando el fondo con una cantidad de dinero, Cairnes aumentó la confusión sembrada por Mill y por los críticos de la doctrina. Muchos de sus otros escritos sobre distribución (su adhesión a una teoría residual de los salarios más que de los beneficios, por ejemplo) se ven perjudicados de manera semejante por la confusión. La decadencia de la economía clásica era, pues, evidente, no sólo a causa de que una teoría competitiva (marginalismo) estaba en ascenso, como veremos pronto, sino también porque miembros importantes de la tradición interpretaban erróneamente algunos de sus preceptos fundamentales. J. E. Cairnes, aunque realizó avances en otras áreas (particularmente en la metodología científica), puede haber minado la tradición teórica por cuya protección luchó tan enérgicamente.

¿PUEDE AFIRMARSE QUE LA TEORIA ECONOMICA CLASICA DESAPARECIO?

La retractación de Mill, en relación con la doctrina del fondo de salarios, y la subsiguiente confusión que causó en las filas de la ortodoxia clásica es sólo un factor entre una multitud de otras posibles explicaciones de la decadencia de la economía clásica. El ascenso del marginalismo (véanse los capítulos 12 a 14) se cita a menudo como un factor causal de esta decadencia, como lo es el rápido aumento, durante el siglo XIX, de las filas de los críticos historicistas y socialistas de la ortodoxia económica (véase el capítulo 10). Grandes debates políticos, como los relativos al librecambio, el tema de la renta y los sindicatos, también jugaron un papel en el cuestionamiento de la teoría clásica, especialmente en Inglaterra y Norteamérica. Indudablemente, todos estos desarrollos desempeñaron un papel en la decadencia de la economía clásica como paradigma en funcionamiento

Los economistas del último tercio del siglo XIX parecían estar formulando preguntas que el sistema teórico clásico no podía contestar satisfactoriamente, o no podía contestar en absoluto. Las conclusiones políticas de la teoría clásica, simplemente, no eran aceptables para la mayoría de científicos sociales[9]. El comportamiento individual (microeconomía) se convirtió en el tema del día, y el análisis económico avanzó en una nueva dirección.

¿Puede entonces la economía clásica haber muerto en algún sentido significativo? Aunque a menudo es más fácil ver la historia intelectual en términos de rupturas bruscas con las ideas del pasado, una visión semejante haría un flaco servicio a los economistas clásicos y a su estructura teórica. Las viejas teorías no mueren, y a diferencia de los viejos soldados, ni siquiera se desvanecen. Por ejemplo, Alfred Marshall, el autor neoclásico que tanto contribuyó a la microeconomía, mostró una admiración muy decidida por la teoría del coste de Ricardo, a la vez que la utilizaba en la formulación de su análisis del equilibrio parcial. Además, los economistas contemporáneos, en su lucha con los problemas del desarrollo económico en las naciones subdesarrolladas, han vuelto en ocasiones a la analítica simple de la dinámica clásica. En otras palabras, no sólo las ideas clásicas penetraron en la economía neoclásica, sino que toda la construcción se utiliza todavía.

Realizaciones de la escuela clásica

Como análisis económico, la economía clásica era sólida y lógicamente correcta. Aunque sus supuestos estaban rodeados de muchas generalizaciones amplias y discutibles, su lógica fundamental era elegante. Tal vez nadie haya descrito mejor la transición de la era clásica a la neoclásica, en la teoría, que Alfred Marshall. El destacó:

---

[9] Había excepciones, por supuesto. El crítico social americano Henry George, en su popular libro *Progress and Poverty* (1879) (trad. cast.: *Progreso y miseria*, 7.ª ed., Valencia: Ediciones Fomento de Cultura, 1963), rechazaba la doctrina del fondo de salarios, mientras refundía la teoría ricardiana de las rentas diferenciales de la tierra en una política de imposición sobre el valor de las áreas urbanas.

> El cambio puede, quizá, considerarse como una transición de aquella temprana etapa del desarrollo del método científico, en la cual las operaciones de la Naturaleza se presentan muy simplificadas con objeto de poder describirlas por medio de frases cortas y sencillas, a aquella etapa más avanzada en que se las estudia con mayor cuidado y se las representa tal como son, a riesgo de perder algo de sencillez y precisión y hasta de lucidez aparente (*Principios de economía*, p. 630).

Pocos episodios de la historia del pensamiento económico pueden compararse con los logros de los economistas clásicos en el descubrimiento y formulación de las operaciones de todo un sistema económico. Además, ellos implantaron el método sobre el que se basa el razonamiento económico moderno. Aunque los supuestos de la economía clásica eran, de hecho, simples, el objetivo de los economistas clásicos era nada menos que el análisis global de economías enteras. Uno puede preguntarse legítimamente si los economistas contemporáneos se proponen o si podrían proponerse unos fines tan amplios. El «progreso» y la búsqueda de la precisión técnica probablemente nos han arrebatado la voluntad, pero la estructura teórica clásica sigue siendo una inspiración para un intento de esta naturaleza.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Una serie de intuiciones sobre la vida de Mill y su insólita educación está contenida con gran detalle en J. S. Mill, *Autobiography* (Nueva York: Columbia University Press, 1924), que fue publicada en 1873, año de la muerte de Mill, de acuerdo con sus deseos. Además, véase Alexander Bain, *John Stuart Mill, A Criticism: With Personal Recollections* (Londres: Longmans, 1882); Herbert Spencer et al., *John Stuart Mill: His Life and Works* (Boston: Osgood and Co., 1873); W. L. Courtney, *Life of John Stuart Mill* (Londres: Secker & Warburg, 1954); y Bertrand Russell, «John Stuart Mill», en *Portraits from Memory and Other Essays* (Londres: G. Allen, 1956).

El pensamiento de Mill es multidimensional, cubriendo campos como la lógica, la filosofía y la economía. Sus contribuciones al campo de la lógica son de las que hacen época. Lo mejor que se puede hacer en este sentido es comenzar por el propio Mill. Véase J. S. Mill, *A System of Logic* (Londres: Longmans, Green, 1884) (trad. cast.: *Sistema de la Lógica*, Madrid: Tip. de Rivadeneyra, 1853); y del mismo autor, «On the Logic of the Moral Sciences», en H. M. Magid (ed.), *A System of Logic* (Indianapolis: Bobbs-Merill, 1965). Los ensayos clásicos de Mill, «On Liberty», «Utilitarianism» y extractos de «Considerations on Representative Government» han sido editados y reimpresos por Marshall Cohen en *The Philosophy of John Stuart Mill* (Nueva York: Modern Library, 1961). Véase también R. P. Anschutz, *The Philosophy of John Stuart Mill* (Londres: Oxford University Press, 1953). En una etapa de su vida, Mill fue atraído por la filosofía positivista de Auguste Comte. Véase, por ejemplo, J. S. Mill, *Auguste Comte and Positivism* (Londres: Lippincott, 1865); y su correspondencia con Comte, *Lettres inédites de John Stuart Mill à Auguste Comte* (Paris: Felix Alcan, 1899), disponible sólo en francés. R. B. Ekelund y

Emile Olsen, «Comte, Mill y Cairnes: The Positivist-Empiricist Interlude in Late Classical Economics», *Journal of Economic Issues*, vol. 7 (septiembre 1973), pp. 383-416, exploran el impacto del positivismo de Comte sobre Mill y Cairnes. Una fuente de información adicional sobre la metodología de Mill es J. K. Whitaker, «John Stuart Mill's Methodology», *Journal of Political Economy*, vol. 83 (octubre 1975), pp. 1033-1050.

Volviendo a la economía de Mill en el sentido más estricto, son dignas de mención varias obras generales. Casi todo lo que se ha escrito sobre Mill, por otros economistas, ha sido recogido en la edición de John C. Wood, *John Stuart Mill: Critical Assessments* (Londres: Croom Helm, 1987). Pedro Schwartz, *The New Political Economy of John Stuart Mill* (Durham, N. C.: Duke University Press, 1973) (existe una versión cast.: vid. Notas de lecturas cap. 9), pasa revista a las opiniones de Mill sobre política económica, demostrando la relevancia del pensamiento de Mill para el capitalismo contemporáneo. El infatigable Sam Hollander, *The Economics of John Stuart Mill* (Toronto: University of Toronto Press, 1985), ha realizado, en dos volúmenes, una reinterpretación general de la economía de Mill, en la que defiende la controvertida tesis de que no hubo una verdadera ruptura intelectual entre la economía clásica y neoclásica (es decir, marshalliana).

G. J. Stigler defiende la originalidad de Mill como economista en «The Nature and Role of Originality in Scientific Progress», *Economica*, vol. 22 (noviembre 1955), pp. 293-302, reimpreso en sus *Essays in the History of Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1965) (Trad. cast.: *Historia del pensamiento económico*, Buenos Aires: El Ateneo, 1979). Otras valoraciones de Mill en el amplio panorama de la economía incluyen a V. W. Bladen, «John Stuart Mill's *Principles*: A Centenary Estimate», *American Economic Review*, vol. 39, supl. (mayo 1949), pp. 1-12; James Bonar, «John Stuart Mill, the Reformer: 1806-73», *Indian Journal of Economics*, vol. 10 (abril 1930), pp. 761-805; W. D. Grampp, «Classical Economics and Moral Critics», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 359-374; Neil de Marchi, «The Success of Mill's *Principles*», *History of Political Economy*, vol. 6 (verano 1974), pp. 119-157; del mismo autor, «Mill and Cairnes and the Emergence of Marginalism in England», *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), pp. 344-363; y J. P. Platteau, «The Political Economy of John Stuart Mill, or, the Coexistence of Orthodoxy, Heresy and Prophecy», *International Journal of Social Economics*, vol. 12 (1985), pp. 3-26. A. L. Harris discute las ideas de Mill sobre libertad en dos artículos: «J. S. Mill on Monopoly and Socialism», *Journal of Political Economy*, vol. 67 (diciembre 1959), pp. 604-611; y «Mill on Freedom and Voluntary Association», *Review of Social Economy*, vol. 18 (marzo 1960), pp. 27-44. Véase también Elynor D. Davis, «Mill, Socialism, and the English Romantics: An Interpretation», *Economica*, vol. 52 (agosto 1985), pp. 345-358.

El tratamiento estándar de la teoría del comercio internacional y de la demanda recíproca de Mill es Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (Nueva York: Harper, 1937), pp. 535-541. El argumento de Mill sobre la relación real de intercambio fue ampliado por F. Y. Edgeworth en sus *Papers Relating to Political Economy*, vol. 2 (Londres: Macmillan, 1925), pp. 340 ss.; más recientemente por N. Kaldor, «A Note on Tariffs and the Terms of Trade», *Economica*, vol. 7 (noviembre 1940), pp. 377-380; y de nuevo por H. G. Johnson, «Optimum Tariffs and

Retaliation», *Review of Economic Studies*, vol. 21 (1953-1954), pp. 142-153. La posibilidad de «equilibrios múltiples» en el comercio internacional y de los supuestos intentos de Mill para excluirlos se discute en dos trabajos, uno de D. R. Appleyard y J. C. Ingram, «A Reconsideration of the Addition to Mill's 'Great Chapter'», *History of Political Economy*, vol. 11 (invierno 1979), pp. 459-476; y el otro de J. S. Chipman, «Mill's Superstructure: How Well Does It Stand Up?», *History of Political Economy*, vol. 11 (invierno 1979), pp. 477-499. Véase también la réplica de Appleyard e Ingram que viene después de Chipman en el mismo número.

La interpretación que hace Mill de la ley de Say puede muy bien proceder de su padre, James Mill. Sobre este asunto, véase B. Balassa, «John Stuart Mill and the Law of Markets», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 73 (mayo 1959), pp. 263-274; y el comentario de L. C. Hunter en la misma revista, vol. 74 (mayo 1960), pp. 158-162. W. J. Baumol ha intentado una clarificación de la ley de Say, «Say's (At Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Have Really Meant», *Economica*, vol. 44 (mayo 1977), pp. 145-162; pero véase también W. O. Thweatt, «Baumol and James Mill on 'Say's' Law of Markets», *Economica*, vol. 47 (noviembre 1980), pp. 467-470.

Sobre otros aspectos específicos de la economía de Mill, véase L. C. Hunter, «Mill and Cairnes on the Rate of Interest», *Oxford Economic Papers*, vol. 11 (febrero 1959), pp. 63-97; J. H. Thompson, «Mill's Fourth Fundamental Proposition: A Paradox Revisited», *History of Political Economy*, vol. 7 (verano 1975), pp. 174-192; Sam Hollander, «J. S. Mill on 'Derived Demand' and the Wage Fund Theory Recantation», *Eastern Economic Journal*, vol. 10 (enero-marzo 1984), pp. 87-98; W. C. Bush, «Population and Mill's Peasant-Proprietor Economy», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 110-120; M. E. Bradley, «Mill on Propietorship, Productivity, and Population: A Theoretical Reappraisal», *History of Political Economy*, vol. 15 (otoño 1983), pp. 423-429; Sam Hollander, «Dynamic Equilibrium with Constant Wages: J. S. Mill's Malthusian Analysis of the Secular Wage Path», *Kyklos*, vol. 37 (1984), pp. 247-265; del mismo autor, «The Wage Path in Classical Growth Models: Ricardo, Malthus and Mill», *Oxford Economic Papers*, vol. 36 (junio 1984), pp. 200-212; y V. R. Smith, «John Stuart Mill's Famous Distinction between Production and Distribution», *Economic Philosophy*, vol. 1 (octubre 1985), pp. 267-284. Un intercambio interesante sobre la teoría de la «utilidad» de Mill se encuentra en los siguientes trabajos: M. Bronfenbrenner, «Poetry, Pushpin and Utility», *Economic Inquiry*, vol. 15 (enero 1977), pp. 95-110; M. S. McPherson, «Liberty and the Higher Pleasures: In Defense of Mill», *Economic Inquiry*, vol. 18 (abril 1980), pp. 314-318; y la réplica de Bronfenbrenner, «Liberty and Higher Pleasures: A Reply», *Economic Inquiry*, vol. 18 (abril 1980), pp. 319-320.

La controversia sobre el fondo de salarios y el papel de Mill en ella fueron resumidos competentemente en primer lugar por F. W. Taussig, *Wages and Capital* (Nueva York: Appleton, 1896; reimpresión 1968, Nueva York: A. M. Kelley). El discípulo y sucesor de Marshall, A. C. Pigou, discute los fundamentos de la famosa retractación de Mill en «Mill and the Wages Fund», *Economic Journal*, vol. 57 (junio 1949), pp. 171-180. William Breit, «Some Neglected Early Critics of the Wages Fund Theory», *Southwestern Social Science Quarterly*, vol. 48 (junio 1967), pp. 53-60, sondea las primeras críticas de la teoría, y examina seguidamente el «primer asalto»

de la famosa controversia, en el que Longe, Thornton y Mill destacaron, en «The Wages Fund Controversy Revisited», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 33 (noviembre 1967), pp. 523-528. Scott Gordon se concentra en la última fase de la controversia en «The Wage-Fund Controversy: The Second Round», en *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 14-35. La interpretación de la retractación de Mill utilizada en este capítulo se basa en R. B. Ekelund, «A Short-Run Classical Model of Capital and Wages: Mill's Recantation of the Wages Fund», *Oxford Economic Papers*, vol. 28 (marzo 1976), pp. 66-85, que ha encendido una controversia por sí misma. Para ver algo más sobre este tema, J. Vint, «A Two Sector Model of the Wage Fund: Mill's Recantation Revisited», *British Review of Economic Issues*, vol. 3 (agosto 1981), pp. 71-88; T. Negishi, «Mill's Recantation of the Wages Fund: Comment», *Oxford Economic Papers*, vol. 37 (marzo 1985), pp. 148-151; y Ekelund, «Mill's Recantation Once Again: Reply», *Oxford Economic Papers*, vol. 37 (marzo 1985), pp. 152-153. Aún se agita otra controversia en torno al tema de si Mill utilizó un argumento «malthusiano» en apoyo de los sindicatos. Argumentando a favor de esta opinión, E. G. West y R. W. Hafer, «J. S. Mill, Unions, and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 92 (noviembre 1978), pp. 603-619, han desafiado la interpretación que hace Ekelund de la retractación de Mill, pero véase la respuesta de R. B. Ekelund y W. F. Kordsmeier, «J. S. Mill, Unions, and the Wages Fund Recantation: A Reinterpretation-Comment», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 96 (agosto 1981), pp. 531-541.

Las limitaciones de espacio han limitado nuestra discusión de la participación de J. E. Cairnes en la controversia del fondo de salarios. Sin embargo, un estudio detenido de la metodología de Cairnes todavía les compensaría a los estudiosos contemporáneos. A este respecto, véase el interesante trabajo de M. D. Bordo, «John E. Cairnes on the Effects of the Australian Gold Discoveries, 1851-73: An Early Application of the Methodology of Positive Economics», *History of Political Economy*, vol. 7 (otoño 1975), pp. 337-359.

REFERENCIAS

Cairnes, J. F. *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*. Londres: 1874.

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, 8.ª ed. Londres: Macmillan, 1964 [1890]. (Trad. castellana: *Principios de economía*, 4.ª ed. Madrid: Aguilar, 1963.)

Mill, J. S. «Thornton on Labour and Its Claims», *Fortnightly Review* (mayo, junio 1869), pp. 505-518, 680-700.

——. *Letters of John Stuart Mill*, 2 vols., H. S. R. Elliot (ed.). Londres: Longmans, 1910.

——. *Autobiography of John Stuart Mill*. Nueva York: Columbia University Press, 1924 [1873]. (Trad. castellana: *Autobiografía*, 4.ª ed. Buenos Aires: Espasa Calpe, 1948.)

——. *Principles of Political Economy*, W. J. Ashley (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848]. (Trad. castellana: *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951 [1848].)

Taussig, F. W. *Wages and Capital*. Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1968 [1896].

Thornton, W. T. *On Labour: Its Wrongful Claims and Rightful Dues, Its Actual Present and Possible Future*. Londres: 1869.

CAPITULO 9

LA POLITICA ECONOMICA EN EL PERIODO CLASICO

INTRODUCCION

En el siglo XX, el relieve y el prestigio de los economistas ha crecido en proporción a su capacidad para traducir la teoría económica en política económica. Los economistas contemporáneos son asesores de los gobiernos, miembros de instituciones que crean política económica (por ejemplo, el Sistema de la Reserva Federal) e investigadores en diversos *think tanks* (servicios de estudios o grupos de investigación) (por ejemplo, el *American Enterprise Institute*), que preparan análisis de temas económicos corrientes. En algunos casos, especialmente en Grecia y Alemania occidental, los economistas profesionales han escalado las más altas posiciones de liderazgo[1].

En gran medida de igual forma, los economistas de los siglos XVIII y XIX, tanto aficionados como profesionales, se esforzaron por hacer que la teoría económica se interesase en todo tipo de temas de política pública. En efecto, los primeros economistas, como Smith, Malthus y Ricardo, parecían tener poco interés en la economía, aparte de su influencia potencial en la política. Como hemos visto en los capítulos anteriores, Ricardo, Malthus y Senior estuvieron en el centro de los debates sobre las Leyes de Granos y la reforma de la política de bienestar (Leyes de Pobres). *La Riqueza de las Naciones* de Smith y el *Ensayo sobre el principio de la población* de Malthus eran en gran medida tratados políticos dirigidos contra las medidas mercantilistas y el optimismo extremo, respectivamente.

[1] El impacto directo de los economistas sobre la política pública se discutirá de nuevo en el cap. 24. En los Estados Unidos, los economistas han tenido desde hace tiempo un impacto directo sobre los políticos, pero este impacto se institucionalizó en 1960, al constituirse oficialmente un Consejo de Asesores Económicos. La capacidad de los economistas para dirigir la política pública, o para influir en ella, en este contexto es, como veremos, de una magnitud discutible.

Este capítulo amplía la percepción de la economía clásica como una fuerza motivadora de la formación de la política económica, examinando las prescripciones políticas de tres de las personalidades más influyentes de la época, Nassau Senior, John Stuart Mill y Sir Edwin Chadwick. Senior ocupó una posición relevante como titular de la cátedra Drummond de Economía Política en la Universidad de Oxford, y fue consultado con frecuencia por el gobierno británico. Mill no fue sólo el principal economista teórico de su tiempo, sino que también era miembro del Parlamento y portavoz cualificado de algunas reformas benthamitas. Chadwick, que fue el último secretario de Bentham antes de la muerte de éste en 1832, era un funcionario de carrera del gobierno británico, que capitaneó las reformas sanitarias y otras. Las opiniones políticas de estas tres personalidades son especialmente pertinentes para la comprensión de cómo se plasmaron las opiniones teóricas y filosóficas clásicas en las medidas de política práctica. Senior, Mill y Chadwick no sólo forjaron soluciones originales y creativas a los problemas que veían en la sociedad británica, sino que también anticiparon muchos temas que han aparecido en la Norteamérica del siglo XX. Antes de volver sobre sus importantes ideas, consideremos la condición del *laissez faire* en Inglaterra, desde alrededor de 1830 hasta 1865.

El *laissez faire* en la teoría y en la práctica

Las cambiantes limitaciones institucionales con las que se enfrentaban los competidores durante los siglos XVI y XVII en Inglaterra acabaron, en último término, con el extenso sistema de regulación que se conoce con el nombre de mercantilismo (véase el capítulo 3). Hacia 1640, más o menos, las regulaciones económicas que limitaban la competencia se batían en retirada, a medida que la autoridad se desplazaba del monarca al Parlamento y los tribunales. La mejor época del *laissez faire* en Gran Bretaña fue la del siglo XVIII, prolongándose hasta el último cuarto del siglo XIX. Los argumentos filosóficos de *La Riqueza de las Naciones* abrieron los ojos de la gente a los beneficios económicos de un sistema de libertad natural y probablemente aceleraron la tendencia a la desregulación, pero es difícil argumentar que *ocasionaran* la misma, puesto que esta tendencia podía apreciarse por lo menos un siglo antes de que Smith escribiera sus grandes obras de filosofía y economía.

Peel y Gladstone: el entorno político

Políticamente hablando, la retirada del mercantilismo nunca fue completa. Algunas regulaciones fueron derogadas, otras continuaron cumpliéndose aunque no existía un sistema eficaz para asegurar su cumplimiento, y otras siguieron teniendo efectos y *fue* establecido un sistema para asegurar su cumplimiento. Entre estas últimas había diversos aranceles de importación, incluyendo a las Leyes de Granos, y un sistema de ayuda económica al indigente, conocido como Leyes de Pobres. A medida que Inglaterra avanzaba en el siglo XIX, su agenda de reformas incluyó varias nuevas regulaciones industriales que fueron instrumentadas al mismo tiempo que el Parlamento desmantelaba gradualmente los artefactos que quedaban de los controles

feudales y mercantilistas. Además, junto al desmantelamiento del mercantilismo, apareció una burocracia profesional de funcionarios civiles, que en última instancia asumió la instauración y el desarrollo de una gran volumen de legislación «social» en el siglo XIX.

La primera intervención importante de la era posmercantilista fueron las Leyes de Fábricas. De hecho, era más una serie de leyes que un cuerpo único de legislación, y la primera de dichas leyes, la de 1802, se refería al trabajo de los niños pobres. Una nueva ley en 1819, patrocinada por Sir Robert Peel, regulaba las horas y las condiciones de empleo de los niños. Una tercera ley (1833), patrocinada por Lord Althorp y redactada principalmente por Sir Edwin Chadwick, establecía controles sobre el empleo de los niños en la extensa industria textil de Inglaterra. Aunque fueron revisadas y modificadas varias veces, estas leyes contenían provisiones mínimas para asegurar su cumplimiento. No obstante, las Leyes de Fábricas se consideran como hitos de la legislación social. No constituían los únicos ejemplos de compromiso gubernamental activo en la economía. El predominio de los intereses industriales sobre los agrícolas, el rápido desarrollo de las formas de transporte después de 1830 y la congestión urbana introducida en la era de la máquina y del sistema fabril generaron unas intensas presiones en favor de una nueva legislación económica y social.

Sin embargo, pensándolo bien, esta época constituía una victoria del *laissez faire* y la libertad económica, en el sentido de que las ganancias marginales del librecambio se obtenían, consecuentemente, en los micromercados y gradual y progresivamente se fueron introduciendo restricciones marginales sobre las instituciones públicas. Dos restricciones particularmente notables de la actividad gubernamental caracterizaron la época del *laissez faire* del siglo XIX. La primera era una adhesión bastante rígida a un patrón monetario basado en el oro. Un patrón semejante, cuando se respetaba, vedaba al gobierno el acceso a la máquina de imprimir billetes (moneda fiduciaria) y, por tanto, limitaba el volumen del gasto gubernamental para la guerra o programas sociales[2]. Aunque Inglaterra ha suspendido el patrón oro varias veces a lo largo de su historia, debido a las exigencias de la guerra, sin embargo continuaba, a lo largo de la primera mitad del siglo XIX, la tradición de mantener la disciplina de un patrón monetario basado en el oro. Después de las dificultades fiscales de las guerras napoleónicas, por ejemplo, el Banco de Inglaterra restauró la convertibilidad estricta en 1821, y, en 1844, nuevas restricciones impidieron al Tesoro el acceso automático al Banco.

La segunda restricción importante sobre la actividad del gobierno, durante el auge de la economía clásica, fueron los límites establecidos por un gobierno conservador (bajo el liderazgo del primer ministro Peel y del canciller del Exchequer Gladstone) sobre el volumen y los tipos de impuestos que podía recaudar el gobierno. En particular, William Gladstone promovió una serie de políticas destinadas a

[2] El uso de la prensa de imprenta para financiar guerras es una práctica que abarca desde las épocas de las antiguas civilizaciones hasta los tiempos actuales. Por ejemplo, la guerra de Vietnam fue financiada en gran parte mediante la venta de bonos del Tesoro de los Estados Unidos al Sistema de la Reserva Federal, práctica que los «monetaristas» contemporáneos ven como la causa subyacente de las tasas de inflación de finales de la década de 1960 y de la década de 1970. Los Estados Unidos abandonaron el patrón oro en 1934 y, en 1971, rompieron todas las conexiones entre el oro y la expansión monetaria.

lograr que el gobierno fuera abandonando, de un modo equilibrado, la intervención en el sector privado. Entre estas políticas estaba la derogación de las Leyes de Granos (realizada en 1846), la reducción de los impuestos sobre la renta y la prohibición de los impuestos sobre las ventas y el consumo. El efecto calculado de las políticas gladstonianas de hacienda pública fue una disminución de la presencia del gobierno y una realización práctica del *laissez faire*, pero en este contexto el *laissez faire* consistía principalmente en limitaciones legales de la base impositiva disponible para el gobierno[3]. El Estado tenía que reducirse necesariamente, en términos de su esfera de influencia, porque no podía «permitirse» intervenir en gran escala. Esta es la clase de panorama de fondo económico, político y social, en el que operaban Senior, Mill y Chadwick.

LAS IDEAS DE NASSAU SENIOR SOBRE EL TRABAJO INFANTIL Y LAS LEYES DE FABRICAS

A partir de 1814, el Parlamento británico aprobó una serie de leyes, progresivamente rigurosas, regulando el empleo de los niños, adolescentes (menores de dieciocho años) y mujeres adultas. Los primeros esfuerzos legislativos fueron modestos, pero en 1833 se aprobó la primera ley eficaz, bajo el patrocinio de Lord Althorp. La ley de Althorp prohibía el empleo de niños menores de nueve años y limitaba las horas y condiciones de trabajo de los que tenían entre nueve y dieciocho años. La ley arbitraba también un mecanismo para asegurar su cumplimiento, que se había omitido en las primeras leyes de fábricas. En general, los reformadores saludaron la ley de Althorp como un gran paso hacia adelante en política social. Nassau Senior, economista y administrador consultor, estuvo en el centro de la discusión relativa a esta primera medida de reforma capitalista, y su papel en el oportuno debate nos proporciona una visión de las implicaciones políticas de la economía clásica.

La «última hora» de Senior

Senior fue llamado por el gobierno británico para valorar las implicaciones económicas de las Leyes de Fábricas. El aceptó las disposiciones generales de la ley de Althorp, pero argumentó que dada la estructura de costes de la típica fábrica textil (la principal industria de Inglaterra en aquel período), las sucesivas reducciones de horas trabajadas eliminarían el margen de beneficio. Su argumento se desarrollaba a lo largo de las siguientes líneas. La industria algodonera era competitiva y el beneficio neto medio por empresa era del 10 %. Senior tomó este porcentaje como la tasa normal de rendimientos de la industria. La investigación de Senior ponía de manifiesto que la empresa media de la industria gastaba 4 libras de capital fijo

[3] Baysinger y Tollison («Chaining Leviathan: The Case of Gladstonian Finance») argumentan que la inauguración de las políticas financieras y económicas gladstonianas en la Inglaterra de mediados del siglo XIX señalaba un final «oficial» del mercantilismo. Sin embargo, la cuestión de cuándo declinó, de hecho, el mercantilismo, depende de cómo se definan y entiendan los términos «mercantilismo» y *laissez faire*.

(planta y equipo) por cada libra de capital de explotación (primeras materias). Así pues, argumentaba que una reducción de una hora en el trabajo de cada día reduciría los costes variables (y el producto), pero no reduciría los costes fijos. En efecto, la reducción de trabajo obligaría a la planta y al equipo a permanecer ociosos y aumentaría la carga de coste fijo por unidad de producto (porque el producto disminuiría, pero los costes fijos no lo harían). A Senior le parecía que dada la parte desproporcionada que representaban los costes fijos en relación con los costes totales de la manufactura, el aumento de los costes unitarios, debido a la reducción del tiempo de trabajo diario, eliminaría la tasa normal de rendimiento de las fábricas textiles.

Hasta hace poco, el argumento de Senior ha sido evaluado principalmente por la calidad de su investigación empírica, que se echaba en falta en la mayoría de autores. Pero hay un principio analítico sólido en el análisis de Senior, que debe tomarse en atenta consideración. El argumentaba que las limitaciones sobre los contratos laborales que inciden en la ociosidad del capital reducen su eficacia marginal, disminuyendo por tanto la eficiencia de la asignación de los recursos. Escribiendo en 1843, Senior aclaraba que una reducción legislada de la eficacia marginal del capital (que disminuye la tasa de rendimiento sobre la inversión de capital, por debajo de la que podría obtenerse en otras industrias) provocaría que los productores a costes más altos abandonasen la industria, reduciendo de este modo el empleo y concediendo una ventaja comparativa a los productores extranjeros no sujetos a restricciones legisladas (*Industrial Efficiency and Social Economy*, p. 309). En otras palabras, Senior asesoraba al Parlamento en el sentido de que las Leyes de Fábricas pondrían en manos de los competidores extranjeros una proporción mayor del mercado textil interior, importante lección que no carece de relevancia para los debates contemporáneos relativos a la competencia internacional. Debemos concluir que hay mérito en el análisis de Senior, aun cuando su argumento de que la eliminación de la «última hora» de trabajo destruiría el beneficio normal es incorrecto (de hecho fue objeto frecuente de ridiculización por parte de los autores de su época).

La teoría económica de los intereses de grupo en Senior

Un aspecto más sutil del análisis de Senior sobre las Leyes de Fábricas ha sido ampliamente ignorado, y este aspecto parece anunciar un desarrollo contemporáneo de la teoría económica, es decir, la teoría de la elección pública (véase el capítulo 24). Senior reconocía que la ley de Althorp imponía una pérdida económica a los padres de los niños menores de nueve años, que ya no podrían trabajar en las fábricas textiles, y una pérdida similar a los padres de niños entre nueve y trece años, cuyas horas de trabajo limitaba la ley. También observaba la correspondiente ganancia por parte de los obreros (o de sus padres) mayores de trece años. Esto le llevaba a la cuestión de los motivos que tenían los que trataban de limitar la duración de la semana laboral. Él concluía que las Leyes de Fábricas no habían sido inspiradas por el «interés público» tanto como por el interés de los obreros (hombres adultos) de las fábricas, que intentaban aumentar sus propios salarios. En un pasaje muy razonado, Senior argumentaba:

> El objetivo original [de los trabajadores] era aumentar el precio de su *propio* trabajo. A este fin, los hiladores, que forman... un pequeño... pero poderoso colectivo entre ellos, viendo que no podían obtener una limitación de las horas de trabajo a diez diarias, mediante su asociación, intentaron hacerla efectiva a través de la legislatura. Ellos sabían que el Parlamento no legislaría para adultos. Por tanto, presentaron un horroroso y (por lo que hemos oído y visto) totalmente infundado panorama del mal trato dispensado a los niños, con la esperanza de que la legislatura limitaría a todas las personas menores de 18 años el tiempo de trabajo diario a diez horas, por lo que ellos sabían que, de hecho, se limitaría el trabajo de los adultos al mismo período (*Selected Writings*, p. 19).

Analíticamente, lo que constituye el centro de este asunto es si los trabajadores jóvenes y las mujeres entraban en competencia directa con los trabajadores adultos masculinos en cuanto al puesto de trabajo y a la paga. Aunque este tema no ha sido planteado por los historiadores contemporáneos del pensamiento económico, existe una fuerte evidencia para respaldar la posición de que el trabajo infantil y el trabajo femenino eran *sustitutivos* del trabajo adulto masculino, más que complementarios. (El propio Senior los trató en general como complementarios, y probablemente se equivocó al hacerlo así.) Los avances tecnológicos (por ejemplo, el invento de la máquina de hilar *mule*, etc.) hicieron posible la entrada de adolescentes y mujeres en la fuerza laboral, al reducir el esfuerzo físico exigido en el puesto de trabajo. Los mismos avances tecnológicos amenazaban con el desempleo de los hiladores (en general, hombres adultos), que poseían la fuerza muscular necesaria y que habían adquirido las habilidades necesarias con la tecnología anterior. Senior estaba atento a las presiones de los intereses de grupo e interpretó el movimiento hacia una jornada laboral de diez horas sobre la base de intereses de pequeños grupos. Amenazados por la gradual reducción de los salarios y del empleo, debida al avance tecnológico en la industria textil, los hiladores apoyaron la legislación de las «diez horas». No pudiendo lograr que se aprobase el proyecto de diez horas, intentaron reducir indirectamente la elasticidad de la demanda de sus servicios mediante el cabildeo contra el empleo de niños, adolescentes y mujeres.

Para memoria histórica, hay que decir que los hiladores lograron alcanzar sus objetivos. La Ley de Fábricas de 1833 produjo una significativa reducción del trabajo infantil. El número de trabajadores menores de catorce años en la industria textil se redujo en un 56 % entre 1835 y 1838, y esta reducción se producía mientras el empleo general en la industria estaba creciendo rápidamente. Estimulados por este éxito, los obreros adultos masculinos de la industria textil consiguieron limitaciones adicionales de las horas y condiciones de trabajo de las mujeres en la Ley de Fábricas de 1844.

Aunque la interpretación «correcta» de este episodio histórico relativo a las Leyes de Fábricas británicas sigue siendo controvertida, el papel de Senior en los debates políticos de su tiempo es iluminador en varios aspectos. En primer lugar, revela de modo significativo cómo la teoría económica puede relacionarse con temas sociales importantes. En segundo lugar, opone los economistas informados a los menos informados (al menos en economía) reformadores sociales que frecuentemente hacen propaganda en favor del cambio. Esté en lo cierto o esté equivocado en todas las partes de su análisis, Senior demostró que estaba atento a las lecciones de

Adam Smith: es decir, que el axioma del egoísmo se aplica a las coaliciones de grupos de intereses privados y a los políticos tanto como a los hombres de negocios.

JUSTICIA DISTRIBUTIVA Y *LAISSEZ FAIRE*: LA POLITICA SOCIAL Y ECONOMICA DE J. S. MILL

John Stuart Mill, economista y miembro del Parlamento, se encontraba en la vanguardia de los que exponían políticas progresivas en cuanto a educación, bienestar, sindicatos e igualdad de la mujer. El interés más amplio de Mill por la justicia distributiva a largo plazo era el sello de su pensamiento social, que también llevaba la impronta del economista. El mecanismo que provocaba las propuestas de reforma era el establecimiento de incentivos adecuados para fines deseables. El tratamiento sociológico y filosófico que Mill desarrolló acerca de los «fines» de la sociedad experimentó un cambio considerable a lo largo del tiempo, pero sus propuestas de reforma se basaban coherentemente en medidas de «mercado». Es decir, Mill reconocía la naturaleza e importancia de los incentivos económicos como guía de la acción humana.

Naturaleza y objeto de la política económica

Los *Principios de economía política* de Mill (1848) cumplían un doble objetivo. Por una parte, presentaban un conjunto más completo y sistemático de principios económicos que el que contenía el importante trabajo de Ricardo. Por otra parte, ampliaban explícitamente el análisis económico al área de la reforma social. Es esta última idea la que distingue especialmente el trabajo de Mill como economista.

Mill era un ardiente defensor de la libertad, pero nunca perdió de vista las condiciones del pobre. Comprometido con la libertad comercial e individual, a veces Mill toleraba excepciones a la primera, a fin de alimentar al último. En su opinión, la libertad personal exigía igualdad de *oportunidades*, no igualdad de renta o de talentos. Así pues, observaba que

> Muchos, es cierto, no tienen éxito a pesar de que sus esfuerzos son mayores que los que realizan los que lo consiguen, no por diferencia en los méritos respectivos, sino en las oportunidades; pero si se hiciera todo lo que pudiera hacer un buen gobierno por medio de la instrucción y la legislación para disminuir esa desigualdad de oportunidades, las diferencias de fortuna que se derivan de las ganancias personales no podrían causar recelos (*Principios*, p. 692).

Para Mill, lo fundamental para la libertad es que todos los individuos «partan de una situación equitativa», y constituía un papel central del gobierno el establecimiento de políticas económicas y sociales que estimulasen la igualdad de oportunidades.

Mill dividía las interferencias en dos tipos: 1) intervenciones «autorizadas», que prohíben o limitan las fuerzas del mercado, y 2) intervenciones «de apoyo», que aumentan las fuerzas del mercado. Estos dos tipos de intervenciones pueden tam-

bién considerarse en términos de los conceptos de *ex ante* y *ex post*. La igualdad *ex ante* se refiere a las intervenciones diseñadas para asegurar que los individuos partan de una situación equitativa; es decir, que todos los corredores salgan del mismo punto. La igualdad *ex post* se refiere a aquellas intervenciones, como la imposición, que tratan de introducir algún criterio de justicia en los resultados reales de los procesos sociales que implican riesgo e incertidumbre. Ambos tipos de igualdad pueden surgir de la misma política social[4], pero en general esta división es útil para el análisis de las diversas posiciones políticas de Mill.

Ideas de Mill sobre imposición y pobreza

Como hiciera Adam Smith antes que él, Mill fue un abogado general de la imposición proporcional. Destacó la «igualdad en el sacrificio», pero también manifestó un gran interés por los efectos de la imposición sobre la condición del pobre. Mill patrocinaba tres políticas diferentes dirigidas a mitigar la pobreza: una exención fiscal de determinadas rentas, el impuesto sobre las herencias y determinadas restricciones suntuarias.

El impuesto sobre la renta. Para Mill, el menos criticable de todos los impuestos era un impuesto sobre la renta «valorado equitativamente». El deseaba que los tipos impositivos fuesen proporcionales a todos los niveles de renta, con una exención incorporada para todas las rentas inferiores a una determinada cantidad. En 1857 sugirió que este mínimo se estableciese en 100 libras, aunque el factor de control debiera ser cualquier cantidad necesaria para adquirir los «bienes de primera necesidad de la población existente». Mill desarrolló el argumento un poco más al defender un tipo impositivo más bajo para el siguiente incremento de renta (entre 100 y 150 libras), sobre la base de que los impuestos indirectos vigentes eran regresivos y oprimían con más severidad a los individuos que ingresaban entre 50 y 150 libras (*Principios*, p. 710)[5]. La propuesta de Mill no constituye un programa de renta mínima, porque no garantiza a nadie una renta de 100 libras; simplemente exime del impuesto las rentas inferiores a este nivel. Mill trató de incorporar incentivos individuales para el trabajo, en el sistema impositivo. La exención era

---

[4] En el golf, por ejemplo, el empleo de *handicaps* se utiliza para igualar la competición en el sentido de igualar más la contienda al principio, pero los datos para introducir los *handicaps* se deducen de las puntuaciones medias obtenidas en competiciones anteriores. En el mismo sentido, la imposición a lo largo del tiempo combina los conceptos de igualdad *ex ante* y *ex post*. Mill trató brillantemente este punto en un ensayo sobre «dotes» (*Essays*, p. 628).

[5] Aunque él creía que, en principio, los impuestos proporcionales sobre la renta serían los más equitativos, Mill no fue tan optimista como para confiar solamente en los impuestos sobre la renta como fuente de ingresos del gobierno. La evasión fiscal, el fraude y la conducta inadecuada en la recaudación aparecerían inevitablemente cuando los impuestos sobre la renta tuviesen una vigencia estricta. «La deshonestidad comercial», señaló, era «el efecto cierto del impuesto sobre la renta de Sir Robert Peel; y nunca se sabrá qué proporción de este mal puede atribuirse al impuesto, o en cuántos casos una falsa ganancia era el primer abandono de la integridad pecuniaria» (*Essays*, p. 702). A pesar de estas objeciones de peso, Mill justificaba un impuesto sobre la renta tal que el rico pagase su parte de los impuestos.

importante para eliminar los frenos marginales al ingreso entre las clases más pobres de la sociedad.

Por el mismo razonamiento, los impuestos proporcionales eran preferibles a los impuestos progresivos sobre la renta. Mill observaba que

> Imponer sobre los grandes ingresos un porcentaje más elevado que sobre los pequeños es imponer una contribución a la actividad y a la economía; imponer un castigo a los que han trabajado y han ahorrado más que sus vecinos. No son las fortunas que se han ganado, sino las que se han heredado, las que es conveniente limitar para bien del público (*Principios*, pp. 691-692).

Impuestos sobre las herencias y el consumo. Mill consideró los impuestos sobre las herencias como un medio para corregir las desigualdades extremas de riqueza y estimular una situación en la que todos partiesen de un estado de cosas más equitativo. Argumentaba: «creo que deben gravarse con impuestos las herencias y los legados que excedan de una cierta cantidad: y que el ingreso que de ellos se obtenga debe ser tan elevado como sea posible hacerlo sin provocar evasiones» (*Principios*, p. 692). Mill no criticó el principio de gradación (tipos más altos para cantidades mayores) en materia de impuestos sobre las herencias, como lo hizo en materia de impuestos sobre la renta. La diferencia era una cuestión de incentivos y de riqueza ganada frenta a riqueza no ganada.

La imposición en general es un medio para redistribuir riqueza, y en su día Mill pensaba que los impuestos indirectos, como los impuestos sobre las mercancías, pesaban desproporcionadamente sobre el pobre, especialmente porque muchos de tales impuestos gravaban los «artículos de primera necesidad». El abogaba por una discriminación selectiva al establecer derechos de importación y tasas sobre el consumo, de manera que la carga de la imposición no cayera excesivamente sobre el pobre. No cuestionaba la conveniencia o legitimidad de estas exacciones, pero criticaba su carga relativa:

> Los impuestos que ahora producen casi todos los ingresos de aduanas y de consumo; los que gravan el azúcar, el café, el té, el vino, la cerveza, los licores y el tabaco, son de por sí, cuando se necesitan fuertes ingresos, impuestos muy apropiados; pero en la actualidad resultan muy injustos por el hecho de que gravan en forma desproporcionada a las clases más pobres... Es probable que pudieran disminuirse bastante esos impuestos sin que se redujera en forma apreciable la recaudación (*Principios*, p. 747).

En la teoría de los impuestos de Mill, las exigencias del ingreso debían ser mitigadas siempre con los principios de la justicia distributiva.

El interés de Mill por que el pobre disfrutase de una igualdad de oportunidades explica también su apoyo a los impuestos de lujo, especialmente los que gravan los bienes *snob*. Declaró que los gastos del rico «no se hacen por el placer que puedan producir las cosas en las cuales se gasta el dinero, sino por un falso respeto de la opinión ajena y por la idea de que se espera de ellas determinados gastos como una secuela de la situación que ocupan en el mundo... son los más indicados para gravarse con impuestos» (*Principios*, p. 744).

Tomando todas estas propuestas juntas y reconociendo las exigencias financieras

del Estado, Mill trataba de promover la igualdad de oportunidades proporcionando incentivos al trabajo, reduciendo la carga regresiva de los impuestos indirectos sobre el pobre y compensando esto último con un impuesto elevado y progresivo sobre las herencias. El planteamiento integrado de política económica de Mill sugería, pues, un programa de pobreza que utilizaba la desgravación fiscal. La distribución de la renta consistente con la igualdad de oportunidades podía y debía modificarse, en opinión de Mill, por el poder legislativo. Pero el apoyo indirecto a través de la desgravación fiscal no era suficiente por sí mismo. Mill ideó asimismo una forma de apoyo más directa.

Las Leyes de Pobres y la reforma de la política de bienestar

La asociación, en Mill, de justicia social, creencia en la capacidad de asignación de los incentivos económicos y convicciones sobre el *laissez faire* es evidente en sus opiniones sobre las Leyes de Pobres. El pensaba que es «justo que los seres humanos se ayuden los unos a los otros, y con tanta mayor urgencia cuanto más urgente sea la necesidad ...» (*Principios*, p. 826). Apoyó las recomendaciones de la Real Comisión para la Reforma de las Leyes de Pobres (que incluía a Nassau Senior y Edwin Chadwick), sobre la base de que la ausencia de ayuda tendría graves consecuencias sociales para el pobre incapacitado: el ciego, el anciano, el enfermo, el demasiado joven y los casos por el estilo. El problema consistía en idear un sistema de ayuda que cuidase del indigente pero que desanimase al sano de convertirse en un pupilo del Estado. Se trataba, evidentemente, de un asunto de estructuración de incentivos económicos. Mill escribió en el *Monthly Repository* de 1834:

> La condición de pobre tiene que dejar de ser, como ha llegado a serlo, objeto de deseo y envidia para el trabajador independiente. Hay que facilitar ayuda; no debe permitirse la inanición; los niveles mínimos de vida y de salud tienen que estar a disposición de cuantos los soliciten; pero todos los que son capaces de trabajar deben ser atendidos en términos tales que hagan que la necesidad de aceptarlos sea considerada como una desgracia... Con este fin, sólo debe concederse ayuda a cambio de trabajo, y un trabajo por lo menos tan molesto y difícil como el del menos afortunado de los trabajadores independientes («The Proposed Reform of Poor Laws», p. 361).

La eficiencia de este ejército de pobres sanos sólo podía obtenerse dentro de las casas de trabajo, porque el programa descentralizado del sistema de ayuda parroquial imponía «consecuencias fatales» sobre la industria y prudencia del pobre, mientras que la casa de trabajo ofrecía «los medios por los que la sociedad puede garantizar una subsistencia a cada uno de sus miembros, sin producir ninguna de las fatales consecuencias para su industria y prudencia» que el sistema de ayuda parroquial fuera de los muros de la casa de trabajo ocasionaba («Lord Brougham's Speech», p. 597).

La justicia social puede haber estado en la raíz del apoyo de Mill a las Leyes de Pobres, pero él no asumió un papel relevante en su instauración. Sin embargo, Mill se interesó claramente por la idea de un sistema óptimo para mitigar y, en última instancia, eliminar la pobreza. Toda la fuerza de sus escritos y correspondencia

sobre este tema refleja un interés de por vida por los medios para alcanzar tres objetivos interrelacionados, pertenecientes a la pobreza y la distribución de la renta: ayuda al indigente, provisión de la clase adecuada de incentivos para el trabajo de los desempleados que estuviesen sanos y utilización de la política gubernamental como vehículo para la modificación de la distribución de la renta. Que alguien defienda en la actualidad los medios de Mill para alcanzar estos objetivos es menos importante que el reconocimiento de que él intentó combinar un concepto de justicia social con la economía de mercado.

La redistribución de la renta en la teoría y en la práctica

El ensayo de Mill «Las reclamaciones del trabajo», de 1845, esbozaba un programa de política pública que ejemplificaba claramente la distinción entre economía «normativa» y economía «positiva» que había establecido en su anterior obra *Sistema de la lógica*. Observando el aumento de la agitación socialista en favor de la redistribución de la renta, Mill afirmaba la deseabilidad de las políticas que redistribuyan la renta al pobre. Sin embargo, una vez más afirmaba que la cuestión era de medios y no de fines. Mill no estaba impresionado por las propuestas de los socialistas y de los románticos. En su mayor parte, éstas intentaban mejorar la condición del pobre por medio de un simple aumento de salarios, programa que Mill consideraba peligroso porque sus defensores se negaban a vincular sanciones para la población a sus propuestas salariales. Dada la naturaleza humana y los incentivos que se establecerían según dichas propuestas, Mill concluía que un aumento de la tasa de natalidad eliminaría lo que los salarios ganasen. Lo que hacía falta era un cambio en los hábitos de vida de la clase trabajadora. Mill observó: «Aunque toda la renta del país se distribuyese entre ellos en forma de salarios y ayudas, mientras no se produzca un cambio en ellos mismos [los trabajadores], no pueden producirse mejoras duraderas en su condición externa» (*Essays*, p. 375). Mill tenía visiones de pesadilla de grandes masas de gente que se convertía en dependiente del Estado, citando las experiencias irlandesa y francesa en este aspecto (*Later Letters*, p. 44). Él consideraba la dependencia en cuanto al bienestar como una forma muy perniciosa de mal y, desgraciadamente, una lección que el pobre aprende con mayor facilidad que cualquier otra.

Habiendo rechazado las propuestas socialistas y románticas de redistribución de la renta como reñidas con la naturaleza de los seres humanos, Mill defendía en su lugar un sistema de ayuda propia basado en la educación y en los incentivos económicos positivos. Como Bentham, defendió la educación pública. Aunque la medida fue derrotada en la Cámara de los Lores en 1834, Mill apoyó la propuesta de Chadwick de que el gobierno pagase la educación de los niños pobres. El interpretaba la educación como aprendizaje en sentido amplio, y por costumbre respaldó los cambios que cultivarían «un gusto por los valores capitalistas» entre los trabajadores. Una medida semejante era un plan de préstamos gubernamentales al pobre para mejorar sus condiciones de vida. Mill era sensible al hecho de que la ayuda gubernamental es a menudo útil, y a veces necesaria, para comenzar programas de mejora que, una vez en marcha, pueden mantenerse por sí mismos sin necesidad de ayudas adicionales.

En efecto, esta idea es coherente con el apoyo de Mill a una renta mínima para el trabajador pobre. La asistencia pública siempre puede ser un tónico más que un sedante, argumentaba Mill,

> ... siempre que la asistencia no sea tanta que se pueda prescindir de la ayuda propia, que no se sustituya con ella el trabajo, la habilidad y la prudencia de la persona, sino que se limite a alentarle en la esperanza de poder alcanzar el éxito poniendo en juego medios legítimos. Esta es, por lo tanto, la prueba a que deben someterse todos los planes filantrópicos, ya se intenten en beneficio de los individuos o de las clases, y tanto si se conducen bajo el principio voluntario como bajo los auspicios del gobierno (*Principios*, p. 827).

Sin embargo, Mill no estaba dispuesto a confiar plenamente en la caridad pública, porque la consideraba desigual en su capacidad de proporcionar beneficios. Además, argumentaba Mill, la pobreza tiene efectos externos (es decir, costes) sobre la comunidad más amplia (por ejemplo, delito, mendicidad)) y, por tanto, debía resolverse mediante la política pública más que por medio de la caridad privada[6].

Además de las medidas positivas discutidas antes, Mill recomendaba la eliminación de los estorbos actuales para la actividad del pobre. Reprendió al gobierno por no introducir el tipo adecuado de incentivos económicos y legales en la estructura social. En especial, afirmaba que era responsabilidad del gobierno eliminar toda restricción y todo obstáculo artificial que los sistemas fiscales y legales impusiesen al pobre para avanzar en su propia mejora. Entre estos temas, Mill sugería el remedio de los defectos del derecho común de asociación, que imposibilitaba un juicio justo sobre los experimentos de fondos sociales del pobre. Todavía más interesante es la propuesta de Mill para renovar el sistema impositivo de las transacciones de tierra. La Oficina del Sello cobraba un peaje sobre las transacciones de tierra de importe más pequeño, mientras que los derechos legales eran los mismos para todas las dimensiones de las transacciones. El resultado era una reducción de los incentivos para invertir por parte del campesino pobre. Aunque el pobre consiguiese ahorrar, argumentaba Mill, las restricciones económicas en el sistema legal significaban que sus ahorros no encontraban ninguna oportunidad de invertir. El régimen fiscal de la tierra, por tanto, tenía un valor negativo a la hora de establecer oportunidades para la redistribución.

En suma, Mill deseaba instrumentar, por medio de la política gubernamental, un plan de renta mínima que utilizase las fuerzas del mercado para mantener los incentivos de trabajar. El creía, claramente, que la «baja condición moral» del pobre podía verse positivamente influida en presencia de la asistencia pública, suponiendo que «estando a la disposición de todo el que la solicite, deja a cada uno motivos muy fuertes para prescindir de ella si puede» (*Principios*, p. 827).

---

[6] Existiría un problema de *free rider* cuando ningún individuo privado tuviera ningún incentivo para efectuar contribuciones caritativas a causa de que supusiese que otros las harían. Este es, por ejemplo, el argumento clásico para la provisión de la defensa nacional, por parte del gobierno.

EL UTILITARISTA COMO ARTIFICE DE LA POLITICA ECONOMICA: LA ECONOMIA POLITICA DE SIR EDWIN CHADWICK

Existe cierto desacuerdo sobre la medida en que J. S. Mill fuera un colectivista, pero es evidente que estuvo muy influido por el pensamiento político de Jeremy Bentham. Defendió la propiedad privada, la libertad personal y el gobierno descentralizado, aun cuando a veces pareció estar dispuesto a buscar el compromiso de estos fines con la ética utilitarista del mayor bien para el mayor número. Su amigo y aliado Edwin Chadwick se inclinó más profundamente ante el altar utilitarista, y su persistencia como genuino burócrata produjo muchos efectos de largo alcance en la política económica y social británica. Por así decirlo, Chadwick intervino, de un modo insistente, en prácticamente todos los proyectos intervencionistas entre 1830 y 1890.

La dominante personalidad de Chadwick hizo que fuera odiado por muchos y temido por algunos, pero difícilmente puede dudarse de su energía sin límites. Activamente comprometido en el diseño e instrumentación de la legislación económica y social inglesa durante más de treinta años, Chadwick se acreditó como la fuerza motriz de las mejoras que se fueron introduciendo en las Leyes de Pobres, suministro de agua, desagües, tratamiento de aguas residuales, salud pública, administración civil, arquitectura escolar, educación de los niños pobres y muchos otros programas. Con Bentham, fue también uno de los principales proponentes de un «principio competitivo» que ha experimentado un resurgir en nuestra propia época. Sin embargo, a diferencia de Mill, tenía pocas credenciales como «economista formal». De acuerdo con esto, sus biógrafos se han acercado a él como abogado y funcionario civil. Sea como sea, sería casi imposible encontrar alguien en el siglo XIX que viera de una forma más clara la variedad y los tipos de problemas económicos con los que se enfrentan los modernos artífices de la política.

Derecho y economía

Chadwick tenía una formación jurídica, pero renunció a la vida de abogado, para seguir una carrera en la administración civil. Simpatizó con la «cosmovisión» de Bentham y, en particular, con su teoría de la legislación, que se fundamentaba en el utilitarismo. También estaba muy versado en economía ricardiana. Esta herencia intelectual reforzó la convicción de Chadwick de que la iniciativa individual es el principal resorte del progreso social. Durante toda su vida fue un enérgico defensor de este principio y abogó a menudo por el cambio de la estructura social existente, a fin de mantener el libre juego de la iniciativa individual.

Lo que Chadwick aportó al benthamismo fue un genio administrativo que superaba la brecha entre la teoría utilitarista y la práctica burocrática. La teoría de la legislación de Bentham se basaba en un rechazo de la doctrina de Adam Smith sobre la identidad *natural* de los intereses privados y públicos y su sustitución por mecanismos institucionales para producir una identidad *artificial* de intereses. Su idea era la de organizar las obligaciones y los castigos de tal manera que desapareciese, o por lo menos disminuyese, el incentivo para causar un daño público a través de una acción o empresa privada. Pero la realización práctica de esta idea exigía una

concepción clara del interés público. La opinión personal de Bentham de que el interés público es la suma de los intereses individuales estaba llena de dificultades analíticas, porque implicaba comparaciones interpersonales de utilidad (véase el capítulo 6). Por el contrario, Chadwick definía el interés público en términos de eficiencia económica: cualquier cosa que redujera el despilfarro económico tenía que redundar en interés público. Bajo esta bandera, Chadwick defendía profundas reformas administrativas en la provisión de los bienes públicos y privados.

Tal vez un ejemplo servirá para ilustrar el planteamiento que Chadwick hacía de las reformas institucionales por medio de la manipulación de incentivos. Habiéndosele confiado la mejora sanitaria y, por tanto, la reducción de la mortalidad de los delincuentes británicos que eran llevados a Australia, Chadwick observó que el gobierno británico pagaba al capitán del buque una tarifa igual por cada condenado que embarcaba en un puerto británico. Los capitanes, por supuesto, se dieron cuenta de que podían maximizar sus beneficios tomando tantos presos como podían llevar en condiciones de seguridad, sin causar daño al buque y minimizando los gastos (alimento y bebida, etc.) de los prisioneros en ruta. Las tasas de supervivencia entre los presos bajo este sistema de incentivos eran tan bajas que llegaban a un 40 %, a pesar de los alegatos humanitarios para mejorar las condiciones sanitarias. Despues de una rápida valoración de la situación, Chadwick modificó el sistema de pago, de manera que el capitán del barco recibiera una cantidad por cada condenado vivo que *desembarcase* en Australia. Al cabo de poco tiempo, la tasa de supervivencia aumentó de forma espectacular, hasta llegar al 98,5 % («Opening Address»). Todo lo que hizo falta fue dar a los capitanes de los buques un incentivo para proteger la salud de su carga; creando de este modo una identidad artificial entre el interés público (es decir, la seguridad de los presos) y los intereses privados (es decir, el beneficio del cargador).

Economía del delito, tribunales y policía. El utilitarismo de Bentham proporcionó también el fundamento psicológico para la teoría de Chadwick sobre el comportamiento humano, que apareció en su propuesta de 1829 para establecer una fuerza de policía municipal en la ciudad de Londres. El informe de Chadwick sobre policía, preparado para el *Select Committee* de Sir Robert Peel[7], era un brillante *tour de force* de los principios benthamitas y un vehículo efectivo para la exposición del «principio preventivo» de Chadwick, que había de ser la base de tantas de sus reformas posteriores. Según este principio, el camino más seguro para reducir el despilfarro no es aliviar las ineficacias después del hecho, sino evitar que se produzcan. Chadwick era un fanático del principio de prevención, y siempre dio a entender que las medidas preventivas iban generalmente acompañadas por grandes economías pecuniarias.

Comportamiento delictivo. Chadwick creía firmemente en la primacía de la investigación estadística y por lo general dirigía «encuestas de campo» sobre la naturaleza de los problemas que requerían soluciones administrativas. Su interroga-

[7] Los policías británicos, hasta el día de hoy, se llaman «bobbies» en honor de Sir Robert, que estableció con éxito una fuerza de policía metropolitana en 1829, frente a una gran cantidad de serias dificultades.

torio directo de los delincuentes producía el siguiente perfil de comportamiento: aprendió que los ladrones no soportan el trabajo estable, detestan el esfuerzo físico, disfrutan con el ocio, no se desalientan fácilmente por la amenaza del castigo y valoran la perspectiva de un éxito «ininterrumpido». En suma, Chadwick creía que los delincuentes realizaban elecciones racionales basadas en la ganancia pecuniaria con relación a su selección de «carrera». Característico de las respuestas que Chadwick obtuvo en sus investigaciones de campo fue la réplica de un francés a la pregunta de por qué había escogido una vida delictiva. Según el condenado, «me he mantenido dentro de unos límites de moderación: con todo, como ladrón, gano dieciocho francos al día. Pero con mi oficio de sastre sólo gano tres. Yo le digo: *¿Vd.* sería honrado sólo con eso?» («Précis», p. 391).

Chadwick concluía que los individuos calculan los beneficios y los costes esperados de la comisión de actos ilegales, y que para cada botín dado que obtengan, la ganancia *esperada* será menor cuanto más alta sea la probabilidad de ser aprehendidos y condenados. No rechazaba la afirmación anterior de Bentham y otros, de que existe una diferencia entre la severidad del castigo y su certidumbre, pero la investigación de Chadwick negaba la importancia del castigo severo como un elemento disuasorio fuerte ante el delito. Sus estudios empíricos le convencieron de dos hechos importantes: 1) que la administración de policía y la jurisprudencia existentes situaban los costes asociados al delito a niveles muy bajos, aunque los castigos fueran muy severos; y 2) que una elevada probabilidad de captura y condena era el elemento de disuasión más fuerte contra el crimen.

Eficacia policial. Chadwick argumentó coherentemente que la prevención del delito era responsabilidad conjunta de la policía *y* del público, pero dirigió su atención hacia las reformas administrativas que harían de la policía una fuerza preventiva más eficaz. Sus propuestas se enfrentan con los temas de compensación a la policía, economías administrativas e innovación tecnológica.

Chadwick vio una estrecha relación entre la calidad de la labor de hacer cumplir la ley y la compensación de los profesionales de esa tarea. Vio que los salarios de los policías eran tan bajos en Gran Bretaña como para estimular tantos robos de propiedades de alto valor como fuese posible, «a fin de que puedan ofrecerse grandes recompensas por su recuperación» («Preventive Police», p. 254). Una solución al problema salarial consistía en basar los salarios de la policía en la productividad, pero Chadwick no consiguió idear un procedimiento operativo para hacerlo así, a causa de la imposibilidad de medir los servicios reales de prevención. Como solución de segundo óptimo sugirió un ajuste de los salarios basado en la comparación de los delitos cometidos en una demarcación policial con los cometidos en otras demarcaciones en las que las propiedades se encontrasen situadas de manera parecida. Las distorsiones causadas por las discrepancias entre los delitos reales y los que constaban en los informes o en la tasa de delitos de los que constaba información seguirían existiendo en un sistema semejante y, como Chadwick reconoció, sólo las mejoras en la reunión y precisión de los datos sobre el delito podían corregir estas deficiencias.

En muchas materias de economía administrativa Chadwick era un centralista. De modo coherente, siempre hablaba de la conveniencia de una oficina centralizada

para reunir y difundir los datos referentes a los delitos, incluyendo descripciones de la propiedad robada. Dentro de las categorías de la organización tradicional de la policía, puso en duda la especialización y la división del trabajo como principios de eficiencia preventiva. Chadwick argumentaba que cuando el objetivo es la disuasión, la eficiencia máxima se promoverá por la dispersión geográfica de los «factores» preventivos. Es físicamente más fácil apagar los incendios (y, por tanto, reducir las pérdidas en la propiedad) si la detección y extinción se producen lo antes posible después de haberse iniciado el fuego. La consolidación de los agentes de policía y de prevención de incendios desplegaría, por tanto, un mayor número de agentes preventivos en el campo y, en consecuencia, reduciría el lapso de tiempo que transcurre entre la detección y la extinción de los incendios. Chadwick remachaba este punto con la fuerza de una regla científica: «La efectividad de un hombre en el servicio de extinción de incendios a media milla es equivalente a la de cuatro hombres a tres cuartos de milla, a la de seis hombres a una milla, y a la de ocho hombres a milla y media» («Police and the Extinction of Fires», p. 426). Un beneficio adicional de la consolidación sería la mejora de la eficiencia en la detección de los incendios provocados. Chadwick consideraba que esto no carecía de importancia, puesto que estimaciones fiables situaban el número de incendios intencionados en la metrópolis londinense en un tercio del total.

Algunas de las propuestas de Chadwick para elevar la probabilidad de captura de los delincuentes eran innovadoras sin ser tecnológicas en el sentido de que exigieran más capital. Por ejemplo, recomendaba la sustitución de agentes uniformados por agentes de paisano y el cambio de los turnos de patrulla para vigilar a los ladrones potenciales. También abogaba por el aumento y la mejora de la calidad del alumbrado público como elemento de disuasión del delito. Pero en una intuición extraordinaria, Chadwick anticipaba el uso del coche patrulla en la moderna estructura para velar por el cumplimiento de la ley. Describía su modesta propuesta como sigue:

> Como comisionado para la investigación de la organización de una fuerza general, he propuesto una patrulla que se desplace en un triciclo, con dos hombres dispuestos de lado y armados con revólveres. La patrulla con el triciclo estaría preparada para desplazarse a ocho millas por hora, en lugar de tres. No habría pasos que pudieran ser oídos, y la patrulla se movería silenciosamente por todos los distritos suburbanos. Si se descubriera, por la noche, a alguien que trata de darse a la fuga con un vehículo, la patrulla del triciclo aumentaría su velocidad para no perder de vista al fugitivo o fugitivos y darles alcance, puesto que el triciclo habría alcanzado ya una velocidad posible de dieciocho millas por hora. Las dificultades para escapar de dos hombres aumentarían enormemente («Tricycles», p. 435).

La economía de la justicia. Entre los costes impuestos a quienes infringen la ley no se encuentra solamente la probabilidad de captura, sino también la probabilidad de condena. Chadwick reconocía que la probabilidad del castigo no es un valor único en cada caso, sino más bien un resultado compuesto de una serie de probabilidades separadas que aparecen en cada fase del procedimiento judicial. Además de la posibilidad de ser descubierto, perseguido o detectado (lo que depende del estado de la policía), Chadwick citaba:

1. La posibilidad, si se es detectado y aprehendido, de ser encausado.
2. La posibilidad de error en la formulación del procesamiento.
3. La posibilidad de que se dicte un auto de procesamiento por el jurado de acusación.
4. Una serie de posibilidades contingentes en el curso del proceso, por ejemplo, la exclusión de la evidencia, la calidad de los testigos, abogados, jueces y jurados.

El ataque más virulento de Chadwick contra las instituciones existentes fue contra el sistema del jurado de acusación. Lo calificó de «baluarte del perjurio», sistema que otorga a los delincuentes «todas las posibilidades (de escapar) que surgen de la ignorancia y falta de competencia de los miembros del jurado y de los testigos» («Preventive Police», p. 298). El estimaba que los delincuentes quedaban en libertad con frecuencia más por falta de pericia entre los jurados que por una acción inadecuada de los jueces, y postulaba la eliminación del sistema del jurado de acusación como una manera de aumentar los costes de incurrir en delito, sin aumentar simultáneamente la probabilidad de condenas al inocente.

Además de las reformas que perfeccionarían los procedimientos judiciales, Chadwick apoyaba los acuerdos institucionales que reducirían los costes individuales de persecución de los delitos o de obtención de la información necesaria para la actuación de los tribunales. El perfeccionamiento de estos procedimientos reduce por sí mismo el coste de obtención de la información, dado que el mayor coste del proceso de testimonios es el tiempo que hay que invertir en las declaraciones ante los tribunales. Chadwick citaba otros costes para las víctimas del delito: retrasos causados por la limitación de las vistas judiciales a un solo juez o jurisdicción y el mal trato deparado por los jueces a algunos testigos. Su planteamiento general de las reformas de procedimiento era en éste, como en todos los casos, fundamentalmente económico. Declaró: «Hemos de tener presente que la sencillez, la expedición, la certidumbre y la supresión de gastos son las cualidades más deseables para el procedimiento penal, así como también para cualquier otro procedimiento» (Preventive Police», p. 294).

La salud pública y el valor del tiempo

Aunque Chadwick fue el dirigente indiscutible del movimiento general en favor de la salud pública en la Inglaterra del siglo XIX, la característica básica de la reforma del sistema sanitario que él proponía implicaba la distribución del agua. El sistema existente exigía que los consumidores soportasen el coste de transporte del agua desde el punto de distribución hasta el punto de consumo, porque tenían que comprar el agua en localizaciones centrales. El precio de compra del agua era bajo, pero el coste total era alto, debido a la cantidad sustancial de tiempo consumida en acarrear el agua hasta el punto de consumo. El análisis que hacía Chadwick de la situación identificaba el coste de oportunidad del tiempo. El señalaba que «si el trabajador o su esposa o hijos fueran empleados de otra manera, incluso en el trabajo peor pagado o en medias de punto, el coste de ir a buscar el agua a mano es

excesivamente alto» («Report on the Sanitary Condition of the Labouring Population», p. 142).

Chadwick reconocía que el coste *total* del agua era la suma de su precio de compra más la tasa de salarios de oportunidad por hora multiplicada por el número de horas que se necesitan para acarrear el agua para utilizarla en casa. Para proporcionar el incentivo económico apropiado para aumentar la higiene personal, pedía una reducción del coste total del agua, mediante su suministro en la propia casa. Una vez más, la solución de un problema público exigía la creación de una identidad artificial de intereses. El resultado (público) deseado de la higiene doméstica podía asegurarse por medio de una estructuración adecuada de incentivos económicos. También es importante el hecho de que Chadwick reconociera el valor del tiempo e incorporara éste como variable relevante en la formulación de la política económica.

Las formas institucionales de la competencia

La idea de que la función de los políticos y de la judicatura consiste en modificar las estructuras institucionales de la sociedad de manera que se induzca a los individuos egoístas a comportarse de una manera conducente al bien público es una noción decididamente benthamita. Esta opinión desprende un cierto aroma «despótico», porque la práctica de la política benthamita se facilita mejor si se concentra la propiedad y el control de los derechos de propiedad en manos de una autoridad central[8]. Chadwick casi parecía considerar el control centralizado como un requisito previo para eliminar el despilfarro, y se empeñó tanto en este principio que reformuló la noción de competencia para acomodarla a las exigencias de la autoridad central.

Después de treinta años de investigación, diseño y reformulación de una miríada de políticas públicas, Chadwick consolidó sus opiniones sobre el modo adecuado de intervenir el gobierno y las presentó en una *paper position* a la Royal Statistical Society. Citando la coexistencia de principios de competencia «sanos y erróneos», Chadwick contrastaba la opinión ortodoxa (que supone un gran nivel de rivalidad entre las empresa que se encuentran en un contexto de compartir-el-mercado) con su «nuevo» concepto de competencia, que suponía la rivalidad entre varios postores para conseguir el derecho *exclusivo* de suministrar a todo el mercado. Chadwick calificó la primera noción de «competencia dentro del campo» y la última de «competencia por el campo». Describiendo su ininterrumpido esfuerzo en favor del ultimo principio, Chadwick declaraba:

> En oposición a aquella forma de competencia [dentro del campo], propuse como un principio administrativo la competencia «por el campo», es decir, que todo el campo del servicio se ponga a disposición del público para que compitan por él; con la única condición en la que seria posible la eficiencia, así como la mayor baratura, es decir, la

[8] Es precisamente en este punto que Mill y Chadwick se separaron en materia de política económica. Chadwick era un centralista, mientras que Mill llegó a desconfiar de la concentración centralizada del poder.

posesión, por parte de un capital o de un establecimiento, de la totalidad del campo, que podria administrarse más eficiente y económicamente por uno solo, con plenas seguridades para el público en cuanto a la prestación del servicio imprescindible durante un período dado («Results of Different Principles», p. 385).

Chadwick tenía una primera noción de «bienes públicos» —aquellos que proporcionan beneficios externos al usuario inmediato— y es a la producción de estos bienes que intentó con el mayor vigor aplicar el principio de competencia dentro del campo. El intento de hacer efectivo un sistema competitivo basado en derechos de propiedad descentralizados fue considerado un despilfarro por Chadwick, por lo que propuso un sistema alternativo. El gobierno, representando a la sociedad, compraría la parte de los oferentes en competencia y otorgaría los contratos, a través de un proceso de licitación, para el derecho exclusivo a ofrecer el bien público. Chadwick denominó a este principio «administración de contratos».

En forma más moderna, el principio de Chadwick puede explicarse en los términos del gráfico 9.1. Las curvas de coste, con pendiente negativa, son las de un servicio público, una empresa de transporte o un monopolio natural. El monopolista produce una cantidad Q_p y la vende al precio P_p. La cuestión de Chadwick es que dadas ciertas condiciones y una determinada asignación de derechos de propiedad alternativos, la existencia del monopolio natural no implica necesariamente precios y beneficios de monopolio. Específicamente, dado que existe una oferta elástica de postores competitivos y que los costes de colusión entre los postores son demasiado altos, el gobierno podría adquirir el pequeño número de empresas en

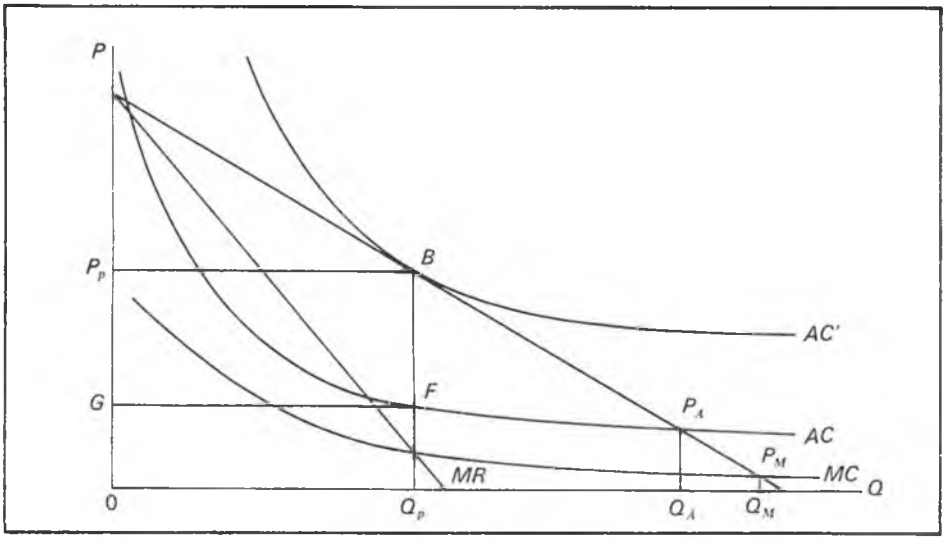


Gráfico 9.1
En ausencia de especificaciones contractuales respecto a precio y/o cantidad, el coste medio aumentará de *AC* a *AC'*, produciéndose una transferencia de bienestar del monopolista a la sociedad, de GP_p *BF*. Si el gobierno especifica que debe ofertarse una cantidad Q_A, la licitación continuará hasta que el precio sea P_A.

competencia y dejar que licitasen por el derecho exclusivo a ofrecer el bien o servicio en cuestión.

En este contexto es posible una serie de acuerdos institucionales y contractuales. El gobierno puede o no puede proporcionar la planta fija y el equipo capital. El período del contrato puede ser de duración fija, o puede ser prorrogado a discreción del gobierno. La certidumbre y/o la información perfecta pueden o no suponerse por parte de todos o algunos de los contratantes. Por ejemplo, el tratamiento de las ganancias y pérdidas inesperadas puede formar parte del modelo. Por supuesto, las soluciones variarán según la naturaleza de los supuestos que se hayan adoptado.

Pueden mostrarse algunas soluciones posibles con ayuda del gráfico 9.1. Supongamos que existe certidumbre e información perfecta por parte del gobierno y los postores, y que el gobierno suministra el capital fijo. Entonces, el problema consiste en investigar cómo influye la naturaleza de las especificaciones del contrato en la modificación de la solución. Evidentemente, si los oferentes le hacen al gobierno la oferta máxima en ausencia de especificaciones contractuales de precio y/o cantidad, la solución se mantiene invariable, salvo en el caso de una transferencia de bienestar del monopolista a la sociedad. Dicha transferencia se representa en el gráfico 9-1 por la cantidad GP_pBF. Efectivamente, ello elevaría el coste medio para el oferente agraciado hasta AC', resultando en una «solución de tangencia» chamberliniana (véase el capítulo 18) entre AC' y la curva de demanda al precio P_p.

El caso más frecuente —el que Chadwick caracterizó en el ejemplo de los ferrocarriles es la situación en la que el gobierno especifica contractualmente que debe ofrecerse una cantidad (y/o calidad) mínima y deja que los postores potenciales entren en un proceso de licitación. Si se supone que el gobierno especifica contractualmente que debe suministrarse una cantidad Q_A, la licitación continuará hasta el precio P_A, en el que sólo se obtienen los beneficios normales. Lo importante es que el principio de Chadwick permite alcanzar una solución «competitiva» (en la que el ingreso medio es igual al coste medio y el beneficio económico es nulo), posibilidad que se da por medio de la propiedad pública y la gestión privada. Todo esto implica que el proceso de licitación competitiva, dada una asignación de derechos de propiedad modificada, puede aproximarse por lo menos a algunos de los resultados del modelo ortodoxo de competencia, en el que la competencia se define como una estructura de mercado con muchas empresas independientes y rivales. Que éste sea o no un resultado práctico depende de numerosas fuerzas institucionales, incluyendo el modo de consolidación, el diseño de los contratos, el coste de obtención de la información, y así sucesivamente.

Propuestas políticas de Chadwick: aplicaciones de la administración de contratos

Suministro de agua. La investigación de Chadwick sobre las condiciones de suministro de agua y salud pública en Londres revelaron que el problema era un problema de monopolio natural[9]. Así pues, él consideraba que la competencia

[9] Se dice que existe un monopolio natural cuando es técnicamente más eficiente tener un solo productor o empresa. En algunos casos, la supervivencia de una sola empresa es el resultado natural de la competencia entre varias empresas.

dentro del campo era inadecuada. Vio que el campo de servicios se dividía por lo general entre siete compañías distintas, varias de las cuales se habían convertido en monopolios multiformes, duplicando mutuamente las instalaciones, de modo que por debajo de muchas calles corrían dos o tres clases de tuberías, distribuyendo una cantidad insuficiente de agua de calidad inferior y a menudo insalubre. Chadwick estimaba que la consolidación bajo el principio de administración de contratos podía ahorrar 100.000 libras al año, que entonces podrían emplearse en la investigación y desarrollo de nuevos suministros de agua.

Chadwick observó que las compañías municipales de gas de la ciudad de París competían en un situación casi idéntica de monopolio natural. Allí se había efectuado un estudio gubernamental del coste y las condiciones de suministro de las varias compañías independientes de gas, el cual encontró excesivos los costes. Entonces la ciudad realizó la consolidación según el principio de Chadwick, con el resultado de que los costes para el consumidor disminuyeron un 30 %, la calidad del gas suministrado mejoró y el valor de los activos de los accionistas se elevó en un 24 % («Results of Different Principles», p. 388). Chadwick presentó evidencia adicional de dos compañías de gas del norte de Inglaterra, cuyos costes primarios de suministro de gas bajaron en casi dos tercios después de llevar a cabo el tipo de consolidación que él defendía.

La reforma administrativa del agua de Londres propuesta por él fue rechazada, según Chadwick, debido a las vigorosas protestas de los intereses creados. Como si tuviera la última palabra, Chadwick afirmó que el mantenimiento de la forma tradicional de competencia a lo largo de la década de 1850 cargaba a los consumidores con precios más altos, a los accionistas con rendimientos inseguros y al público con una mejora inadecuada de la calidad del agua y de los sistemas de suministro.

Ferrocarriles. En la década de 1860, Chadwick se convirtió en el principal proponente británico de la nacionalización de los ferrocarriles. Su argumento no apoyaba la *gestión* gubernamental de los ferrocarriles, sino más bien la consolidación bajo el principio de administración de contratos. En opinión de Chadwick, los ferrocarriles eran un monopolio natural caracterizado por la ausencia de unidad de dirección y por una competencia despilfarradora. Sin embargo, no estaba dispuesto a permitir que se unificasen la propiedad y la administración. A primera vista, parecía estar en la mejor tradición de *laissez faire* cuando argumentaba que «el gobierno es absolutamente incapaz de cualquier administración directa de las manufacturas, o de cualquier otra actividad de carácter administrativo» («On the Proposal That the Railways Should Be Purchased by the Government», p. 202). Sin embargo, al mismo tiempo, su propuesta pedía la concentración de la autoridad en manos de una administración central. Además, en 1860, Chadwick podía citar la instauración con éxito, por parte del gobierno, de un plan de administración contractual para la prestación de los servicios postales.

Funerales. Las aplicaciones del principio de administración contractual propuestas por Chadwick no se detuvieron en el despilfarro generado por el monopolio natural.

Los elevados costes de información y búsqueda que debían soportar los consu-

midores eran con frecuencia una fuente de competencia imperfecta. Chadwick reconoció este hecho en su análisis de los mercados de pompas fúnebres de Londres y París. Una vez más, propuso la administración de contratos como una solución.

Contando con la investigación previa, Chadwick estimó que en Londres había entre 600 y 700 empresas disponibles para realizar aproximadamente 120 funerales al día, de manera que había unas seis empresas que competían por cada funeral. Aunque la situación del mercado era aparentemente competitiva por el lado de la oferta, Chadwick identificó determinadas características del lado de la demanda que modificaban el grado de competitividad:

> ... dándose la circunstancia de que se produzcan fallecimientos, no habiendo tiempo para buscar o realizar investigaciones que permitan a los interesados realizar una selección basada en alguna comparación de costes, el servicio es prácticamente un monopolio. El gasto que han de soportar los supervivientes de todas las clases situadas por encima de la clase pobre, y en particular por la clase más respetable de los mecánicos, constituye un cruel añadido a los males y aflicciones causados por el dolor de la muerte; y aunque los gastos realizados son exorbitantes, la naturaleza del servicio prestado es desde todos los puntos de vista insuficiente y criticable, y corresponde a una condición social y religiosa inferior («Results of Different Principles», p. 388).

Más allá de estas circunstancias, las cargas del monopolio por los servicios fúnebres constituían un incentivo para los «funerales en casa», que llevaban a riesgos de tipo sanitario e higiénico.

El Parlamento ignoró las propuestas de Chadwick, pero en el continente, particularmente en las ciudades de Munich, Frankfurt, Berlín y París, la ejecución de su principio llegó bastante lejos en el alivio o eliminación de estos males. La regulación de los gastos de entierro en París (aunque no fuera un sistema ideal, porque los gastos incluían un impuesto para contribuir al culto público) ilustra los beneficios que él pensaba que se derivarían de la competencia por el campo:

> En París, y también en otras ciudades del continente, a intervalos de tiempo que comprenden los años suficientes para la renovación de carruajes, establecimientos, etc., todo el campo de servicio para el entierro de los fallecidos se somete a la competencia, para obtener los contratos para prestar los servicios fúnebres a nivel de material, decoración y asistencia, adecuado a los hábitos y deseos de las diferentes clases de la sociedad, servicios que se dividen en nueve clases y cuyo coste va de 15 chelines a 145 libras... Con este sistema de competencia por el campo, donde predomina en el continente, el público recibe un servicio superior y dispone de unas posibilidades de elección más amplias, así como de un nivel de protección a los sobrevivientes que no se proporciona en este país («Results of Different Principles», p. 389-390).

Continuando con el asunto, Chadwick estimó el coste total de 28.000 entierros en París en 80.000 libras, en 1843, mientras que el coste estimado de 45.000 entierros en Londres, en régimen de competencia dentro del campo, era de 626.000 libras. Chadwick concluyó que con la estructura de tasas francesa, los funerales en Londres habrían costado 166.000 libras, con un ahorro de 460.000 libras, que atribuía directamente a la tasa uniforme. Así pues, el poder de monopolio creado por los elevados costes de información podía eliminarse, o por lo menos reducirse, por el uso del principio de administración contractual.

CONCLUSION

Al intentar analizar los acontecimientos y prescribir la política económica de su propia época, los autores clásicos como Senior, Mill y Chadwick, junto con pensadores anteriores como Malthus y Ricardo, dispusieron el escenario para los desarrollos políticos del siglo XX. Aunque los tiempos han cambiado, muchos de los problemas con los que se enfrentan actualmente las economías capitalistas son los mismos con los que se enfrentó Inglaterra hace más de un siglo. Por tanto, no debe sorprender que los economistas actuales y otros científicos sociales estén repensando muchos problemas que no datan de hoy, rastreando en algunos casos sus huellas, aunque con la ayuda de técnicas analíticas y de investigación más avanzadas.

Los economistas clásicos se vieron obligados a tratar las consecuencias de las formas emergentes de competencia industrial y de mercado. Cuando los mercados no proporcionan los resultados óptimos (por ejemplo, mejoramiento de la pobreza, higiene personal, muerte de los condenados, duplicación «despilfarradora», etc.), es evidente que pueden llevarse a cabo modificaciones legales y legislativas que proporcionen incentivos para alcanzar soluciones económicas y sociales «más deseables». La diferencia entre los economistas como artífices de la política, entonces como ahora, radica principalmente en la clase y volumen de las intervenciones que se consideran necesarias u óptimas. Las diferencias entre Mill y Chadwick son particularmente instructivas en este aspecto.

Tanto Mill como Chadwick formaban parte de la tradición benthamita y ambos apoyaron intervenciones del gobierno. Ya en 1832, Mill estaba justificando intervenciones legislativas basadas en externalidades y en los principios de *free rider*. Sin embargo, una diferencia fundamental entre él y Chadwick es que Mill se mantenía escéptico en cuanto a la consolidación del poder económico y político en una autoridad central. Chadwick tendía a ver externalidades en todas partes y no ofrecía ningún límite práctico a esta extensión de la autoridad central. Aunque Mill simpatizaba con algunas de las reformas propuestas por Chadwick, rehusó apoyarlas todas, especialmente si ofrecían una perspectiva de mayor centralización. Como Chadwick, Mill creía que los incentivos y presiones competitivas tenían que instaurarse dentro de instituciones socioeconómicas para el mejoramiento de la humanidad. Al mismo tiempo, no podía reconciliar la extensión de la propiedad gubernamental y el control de los medios de producción con la teoría tradicional, inspirada en Smith, del capitalismo competitivo.

Tal vez más que sus contemporáneos, J. S. Mill abarcó el advenimiento de la democracia representativa y su recurso al Estado para lograr la igualdad de circunstancias. Puso sus esperanzas en un nuevo compromiso entre los seres humanos y su entorno, y confió en que la educación y la herencia liberal de su país obrarían de tal manera que todos los ciudadanos podrían llegar a compartir la libertad y la propiedad de un modo más equitativo. Chadwick, por otra parte, participó muy poco en esta confianza.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

La obra de Lionel Robbins, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy* (Londres: Macmillan, 1965), proporciona una buena introducción general a la política económica clásica. Las interpretaciones de Robbins son prístinas y van a la esencia de los temas importantes. Por ejemplo, sobre las supuestas inclinaciones socialistas de Mill escribe: «Mill es muy típico. Es esta visión del futuro, más que la del colectivismo centralista, la que ha captado a menudo la imaginación de los amantes de la libertad que, por una u otra razón, han querido superar la sociedad basada en la propiedad privada y el mercado» (p. 160). Véanse también los comentarios de Robbins sobre el contraste entre la precisión sugerida por el «cálculo de la felicidad» de Bentham y las modificaciones *marginales* aproximadas en las políticas económicas recomendadas de hecho por los discípulos de Bentham (p. 181). Otra introducción valiosa a la teoría económica clásica es la obra de D. P. O'Brien, *The Classical Economists* (Oxford: Clarendon Press, 1975). (Existe una excelente trad. cast. de Carlos Rodríguez Braun: *Los economistas clásicos*, Madrid: Alianza, 1989.) Los capítulos 6, 9 y 10 son especialmente buenos, como lo son las bibliografías que figuran al final de cada uno de ellos. Véase también la valiosa serie de ensayos editados por A. W. Coats, *The Classical Economists and Economic Policy* (Londres: Methuen, 1971). Para la opinión de que Bentham era un colectivista y Mill esencialmente un benthamita, véase J. B. Brebner, «Laissez-Faire and State Intervention in Nineteenth Century Britain», *Journal of Economic History*, vol. 8, supl. (1948), pp. 59-73. Sobre la influencia de los economistas en la legislación del siglo XIX, véanse dos contribuciones de F. W. Fetter: «The Influence of Economists in Parliament on British Legislation from Ricardo to John Stuart Mill», *Journal of Political Economy*, vol. 83 (octubre 1975), pp. 1051-1064; y el tratamiento un poco más extenso *The Economics in Parliament, 1780-1868* (Durham, N. C.: The Duke University Press, 1979).

Los orígenes medievales y filosóficos del concepto de *laissez faire* son discutidos por Jacob Viner, «The Intellectual History of Laissez-Faire», *Journal of Law & Economics*, vol. 3 (octubre 1960), pp. 45-69. Los que contribuyeron a la crítica romántica y literaria de la economía y que produjeron algún impacto en Mill son revisados por W. D. Grampp, «Classical Economics and Moral Critics», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 359-374. Hay una extensa literatura que trata de temas concretos de política en la economía clásica. Sobre las Leyes de Fábricas en particular, véase K. O. Walker, «The Classical Economists and the Factory Acts», *Journal of Economic History*, vol. 1 (1941), pp. 170-191; L. R. Sorenson, «Some Classical Economists, Laissez Faire, and the Factory Acts», *Journal of Economic History*, vol. 12 (1952), pp. 101-117; D. P. O'Brien, *The Classical Economists* (mencionado antes), pp. 277-279; y Mark Blaug, «The Classical Economist and the Factor Acts-A Reexamination», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72 (mayo 1958), pp. 211-226; y sobre un tema relacionado, véase W. D. Grampp, «The Economists and the Combination Laws», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 93 (noviembre 1979), pp. 501-522. En su análisis de la Ley de Fábricas de 1833, H. P. Marvel, «Factory Regulation: A Reinterpretation of Early English Experience», *Journal of Law & Economics*, vol. 20 (octubre 1977), pp. 379-402, concluía que «esta

innovación en la regulación industrial no fue promulgada y puesta en vigor únicamente a causa de la compasión suscitada por la presencia infantil en las fábricas. En vez de ello, fue un primer ejemplo de una industria regulada que controlaba a sus reguladores hasta más allá de sus propios intereses». Así, Marvel describe el mismísimo proceso de búsqueda de renta en la democracia representativa que hemos elaborado en el capítulo 3. Esto implica que otras formas de controles sociales de principios del siglo XIX pueden constituir también ejemplos de búsqueda de renta, aunque estas otras formas no hayan sido sometidas todavía a un análisis de este tipo. Para una conclusión semejante, véase Clark Nardinelli, «Child Labor and the Factory Acts», *Journal of Economic History*, vol. 15 (1980), pp. 739-755. Las ramificaciones de la elección pública en el análisis que hizo Senior de las Leyes de Fábricas son investigadas por G. M. Anderson, R. B. Ekelund, Jr., y R. D. Tollison, «Nassau Senior as Economic Consultant: The Factory Acts Reconsidered», *Economica*, vol. 56 (febrero 1989), pp. 71-81. Sobre el confuso tema del análisis de la «última hora» de Senior, véase Orace Johnson, «The 'Last Hour' of Senior and Marx», *History of Political Economy*, vol. 1 (otoño 1969), pp. 359-369; y J. B. DeLong, «Senior's 'Last Hour': Suggested Explanation of a Famous Blunder», *History of Political Economy*, vol. 18 (verano 1986), pp. 325-333. Sobre educación, véase E. G. West, «Private versus Public Education, A Classical Economic Dispute», *Journal of Political Economy*, vol. 72 (octubre 1974), pp. 465-475; del mismo autor, «Resource Allocation and Growth in Early Nineteenth-Century British Education», *Economic History Review*, vol. 23 (abril 1970), pp. 68-95; y Margaret O'Donnell, *The Educational Thought of the Classical Political Economists* (Londres: University Press of America, 1985). Sobre las opiniones clásicas acerca de la política «apropiada» frente a las formas sociales emergentes de organización económica, véase C. E. Amsler, R. L. Bartlett y C. J. Bolton, «Thoughts of Some British Economists on Early Limited Liability and Corporate Legislation», *History of Political Economy*, vol. 13 (invierno 1981), pp. 774-793. Sobre los temas de organización económica agraria e incentivos a la población, véase W. C. Bush, «Population and Mill's Peasant-Proprietor Economy», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 110-120.

Muchas opiniones políticas de J. S. Mill figuran en la magistral y muy accesible colección de sus escritos publicada por la Universidad de Toronto. Véanse especialmente los *Essays on Economics and Society* de Mill (véanse Referencias). Existe cierto debate sobre si Mill estaba en la vanguardia de los que apoyaban políticas progresivas en cuanto a la distribución de la renta, la igualdad femenina, los sindicatos, la educación pública y los programas de bienestar. El argumento para esta proposición lo sugirió P. Schwartz, *The New Political Economy of J. S. Mill* (Durham, N. C.: The Duke University Press, 1972). (Existe una versión castellana, anterior a la edición americana: *La «nueva economía política» de John Stuart Mill*, Madrid: Tecnos, 1968.) La misma opinión es ampliada por R. B. Ekelund, Jr., y R. D. Tollison, «The New Political Economy of J. S. Mill: The Means to Social Justice», *Canadian Journal of Economics*, vol. 9 (mayo 1976), pp. 213-231. E. G. West, «J. S. Mill's Redistribution Policy: New Political Economy or Old?», *Economic Inquiry*, vol. 16 (octubre 1978), pp. 570-586, presenta la opinión contrastante de que Mill fue un moralista victoriano, un malthusiano ruidoso en relación a las

perspectivas del pobre y un elitista partidario de los sindicatos; pero véase la réplica de Ekelund y Tollison que sigue al artículo de West. Queda de cuenta de los lectores tomar su propia decisión al respecto.

A pesar del debate sobre la «novedad» de las opiniones políticas de Mill, Pedro Schwartz ha presentado argumentos muy convincentes en apoyo de su conclusión de que las críticas al *laissez faire* que hicieron Cairnes, Sidgwick, Marshall y Pigou hubieran sido impensables sin los esfuerzos previos de Mill. Schwartz concluye: «De Mill procede la tradición neoclásica (podría decirse la tradición de Cambridge) de evaluación crítica del funcionamiento del mercado» (*The New Political Economy*, p. 151; en la versión castellana previa, p. 224). Más de una vez argumentó Mill que las intervenciones eran necesarias en el caso del monopolio natural. Como defensor de la propiedad gubernamental de las centrales depuradoras de agua (producción y distribución) y de las compañías de gas, Mill argumentó en favor de que los ayuntamientos adquiriesen y administrasen estas compañías cuando fuese posible. Como ha demostrado Schwartz con respecto a las opiniones de Mill sobre la regulación del suministro de agua a Londres, sin embargo, Mill estaba muy interesado en que un consejo centralizado no tuviera poder para consolidar los servicios de agua. Véase P. Schwartz: «John Stuart Mill and Laissez-Faire: London Water», *Economica*, vol. 23 (febrero 1966), pp. 71-83. A pesar de su temprana defensa de la centralización en el caso de la administración de las Leyes de Pobres, Mill (bajo la posible influencia de Tocqueville) empezó a desconfiar de la concentración centralizada de la autoridad. La provisión de servicios telegráficos y ferroviarios puede haber sido una excepción. Véase el Apéndice a R. B. Ekelund y E. O. Price, «Sir Edwin Chadwick on Competition and the Social Control of Industry: Railroads», *History of Political Economy*, vol. 11 (verano 1979), pp. 213-239.

La distinción entre la identidad «artificial» de intereses de Bentham y la identidad «natural» de intereses de Smith la discute Elie Halévy, *The Growth of Philosophical Radicalism*, Mary Morris (trad.) (Boston: Beacon Press, 1955). El papel de Chadwick en la historia de la administración pública es bien conocido. El sorprendente abanico de causas sociales en las que se comprometió Chadwick destaca en su impresionante vida. Véase R. A. Lewis, *Edwin Chadwick and the Public Health Movement, 1832-1845* (Londres: Longmans, 1952), pp. 380-395. La participación de Chadwick en la reforma de la Ley de Pobres le convirtió en una de las figuras públicas más odiadas de su tiempo y su personalidad no facilitó la situación. Lewis, en lo que parece ser una opinión mayoritaria, le describe como sigue: «Era un pelmazo, un ejemplar realmente excepcional de pelmazo, en una época en que la especie crecía rápidamente. También era consciente, con demasiada intensidad, de sus propios méritos; mientras que, por otra parte, no tenía paciencia con los tontos, y su definición de tonto era muy amplia, incluyendo a casi todos los que no estuvieran de acuerdo con él. Con un sano recelo frente al poder ejercido por los demás, se las arregló para reunir una confianza sin límites en los beneficios del poder en su propia y fuerte mano, y cada plan diseñado por Edwin Chadwick parece incluir una disposición en algún punto para dar más poder a Edwin Chadwick... Removió una gran cantidad de barro, y constituye un homenaje y no un reproche decir que una gran cantidad de este barro le fue devuelto por sus críticos». Para otro

tratamiento biográfico de Chadwick, véase S. E. Finer, *The Life and Times of Sir Edwin Chadwick* (Londres: Methuen, 1952).

Aunque Chadwick era la quintaesencia del artífice de la política económica del siglo XIX, los economistas han escrito relativamente poco sobre sus proezas políticas. Algunas excepciones notables son R. A. Lewis, «Edwin Chadwick and the Railway Labourers», *Economic History Review*, vol. 3 (1950), pp. 107-118; R. F. Hébert, «Edwin Chadwick and the Economics of Crime», *Economic Inquiry*, vol. 16 (octubre 1977), pp. 539-550; y Ekelund y Price, «Chadwick on Competition and Social Control» (véase antes). La única interpretación económica de gran alcance de las opiniones políticas de Chadwick es una disertación doctoral de E. O. Price, «Contributions of Sir Edwin Chadwick to Economic Policy», no publicada (College Station: Texas A & M University, 1979).

Después de un prolongado hiato, el plan Bentham-Chadwick de administración de contratos ha sido refundido como «teoría de la regulación de Chicago». Harold Demsetz, «Why Regulate Utilities?», *Journal of Law & Economics*, vol. 11 (octubre 1968), pp. 55-65, expuso un principio de competencia cuyo origen atribuía a Edwin Chadwick, pero véase W. M. Crain y R. B. Ekelund, «Chadwick and Demsetz on Competition and Regulation», *Journal of Law & Economics*, vol. 19 (abril 1976), pp. 149-162.

Es importante advertir que la ejecución práctica del «plan Chadwick» puede generar muchos problemas no anticipados por Chadwick o sus defensores modernos. Los críticos argumentan que el diseño y ejecución de contratos óptimos puede presentar tantas o más dificultades que las que puedan encontrarse en las formas de regulación más tradicionales. Véase, por ejemplo, V. P. Goldberg, «Regulation and Administered Contracts», *Bell Journal of Economics*, vol. 7 (otoño 1976), pp. 426-448. Los problemas de la administración de contratos varían con las características técnicas y competitivas de la industria y deben desarrollarse en el contexto del estudio de cada caso. Para un ejemplo interesante de esto último, véase O. E. Williamson, «Franchise Bidding for Natural Monopolies — In General and with Respect to CATV», *Bell Journal of Economics*, vol. 7 (primavera 1976), pp. 73-104.

Una apreciación de la increíble previsión y creatividad de Chadwick en el análisis político de los problemas económicos puede espigarse en la comparación de sus opiniones sobre el delito con la «última palabra» de los economistas sobre el tema. Véase Hébert, «Chadwick and the Economics of Crime» (véase antes); G. S. Becker, «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, vol. 76 (marzo-abril 1968), pp. 169-217; G. S. Becker y G. J. Stigler, «Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers», *Journal of Legal Studies*, vol. 3 (enero 1974), pp. 1-18; y G. J. Stigler, «The Optimum Enforcement of Laws», *Journal of Political Economy*, vol. 78 (mayo-junio 1970), pp. 526-536.

REFERENCIAS

Baysinger, Barry, y Robert Tollison. «Chaining Leviathan: The Case of Gladstonian Finance», *History of Political Economy*, vol. 12 (verano 1980), pp. 206-213.

Chadwick, Edwin. «Preventive Police», *London Review*, vol. 1 (1829), pp. 252-308.

——. *Report on the Sanitary Condition of the Labouring Population of Great Britain*, M. W. Flinn (ed.). Edimburgo: Edinburgh University Press, 1965 [1842].

——. «Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe; Of Competition for the Field, as Compared with Competition within the Field of Service», *Royal Statistical Society Journal*, vol. 22 (1859), pp. 381-420.

——. «Opening Address», *Journal of the Royal Statistical Society of London*, vol. 25 (1862).

——. «On the Proposal That the Railways Should Be Purchased by the Government», *Journal of the Society of Arts*, vol. 9 (febrero 1866), pp. 203 ss.

——. «The Police and the Extinction of Fires», en B. W. Richardson (ed.). *The Health of Nations: A Review of the Works of Edwin Chadwick*, vol. 2. Londres: Longman, 1887.

——. «Preçis of Preventive Police», en B. W. Richardson (ed.), *The Health of Nations: A Review of the Works of Edwin Chadwick*, vol. 2. Londres: Longmans, 1887.

——. «Tricycles for Police», en B. W. Richardson (ed.), *The Health of Nations: A Review of the Works of Edwin Chadwick*, vol. 2. Londres: Longmans, 1887.

[Mill, J. S.] «Lord Brougham's Speech on the Poor Law Amendment Bill», *Monthly Repository*, vol. 7 (1834), p. 597.

[Mill, J. S.] «The Proposed Reform of the Poor Laws», *Monthly Repository*, vol. 8 (1834), p. 361.

Mill, J. S. *Principles of Political Economy*, W. J. Ashley (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848]. (Trad. castellana: *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951 [1848].)

——. *Principles of Political Economy*, en J. M. Robson (ed.), *Collected Works*, vols. 2 y 3. Toronto: University of Toronto Press, 1966 [1848].

——. *Letters of John Stuart Mill*, 2 vols. H. S. R. Elliot (ed.), Londres: Longmans, 1910.

——. *Essays on Economics and Society*, en J. M. Robson (ed.), *Collected Works*, vols. 4 y 5. Toronto: University of Toronto Press, 1967.

——. *The Later Letters of John Stuart Mill, 1848-1873*, en F. E. Mineka y D. N. Lindley (eds.), *Collected Works*, vols. 14-17. Toronto: University of Toronto Press, 1972.

Senior, N. W. *Industrial Efficiency and Social Economy*, vol. 2. Nueva York: Henry Holt, 1928.

——. *Selected Writings on Economics*. Nueva York: A. M. Kelley, 1966.

PARTE TERCERA

REACCIONES Y ALTERNATIVAS A LA TEORIA CLASICA EN EL SIGLO XIX

CAPITULO 10

SOCIALISTAS E HISTORICISTAS

INTRODUCCION

Entre la aparición de la obra pionera de Adam Smith en 1776 y la realización final de John Stuart Mill en 1848, se produjeron diversos acontecimientos de una formidable significación económica, política y social. La Declaración de Independencia americana, redactada el mismo año de publicación de *La Riqueza de las Naciones* de Smith, señaló el nacimiento de una nueva nación y el inicio de su marcha hacia la independencia económica. En el continente, el impacto de la profunda reorganización social que siguió a la Revolución Francesa llegó a toda Europa. Coincidiendo con estas dos conmociones tuvo lugar el constante ascenso del industrialismo y del sistema fabril en Inglaterra, la Europa continental y Norteamérica.

El sistema fabril introdujo importantes transformaciones en el panorama económico y social. Muchos autores contemporáneos se dieron cuenta de que la clase trabajadora soportaba los mayores costes de estos cambios, en forma de dislocación económica y congestión urbana. Los críticos del período plantearon la cuestión de los beneficios de la industrialización y la validez de un sistema analítico que trataba de explicar las consecuencias y el impulso de la nueva sociedad industrial. Así pues, el siglo XIX fue en cierto modo un campo de batalla intelectual en el que tuvieron lugar escaramuzas literarias, metodológicas y en menor medida analíticas en las ciencias sociales.

No todos los países fueron un campo de batalla en el mismo grado. Inglaterra y el continente, por ejemplo, estaban separados tanto intelectual como geográficamente. Gran Bretaña tenía una larga tradición de individualismo, que se remontaba por lo menos hasta la época de John Locke. Esto se reflejaba en el gobierno parlamentario de Inglaterra (monarquía limitada), que existía al lado de las monarquías absolutas de Europa en el siglo XVIII y principios del siglo XIX. Atemperado

por las opiniones conservadoras de Edmund Burke sobre el cambio social, el individualismo y el pensamiento libertario británico evitaron los cataclismos sociales de la Revolución Francesa y culminaron, en la esfera económica, en los escritos, ahora familiares, de Adam Smith y los economistas clásicos.

En contraste, el pensamiento continental fue influido en gran medida por el racionalismo cartesiano, que rechazaba las cosas materiales en la búsqueda de la verdad interior. Los filósofos continentales del siglo XVIII y principios del siglo XIX pusieron más énfasis en la actividad del grupo que en la individual. Rousseau, por ejemplo, pensaba que los derechos de propiedad conducían al progreso individual y social, pero que había usos sociales deseables de la propiedad. Y Hegel consideraba la libertad no en el sentido lockiano, como una relación entre el individuo y el grupo, sino en términos de *asociaciones* con otros: familia, Iglesia y Estado. No es sorprendente, por tanto, que los primeros ataques contra la economía política clásica fueran ideados fuera de Gran Bretaña.

Con la excepción de Rousseau, todos los grandes filósofos de la Ilustración francesa contemplaron la historia como una progresión interminable de los seres humanos hacia la razón y la verdad. En la arena económica, esta visión parecía justificada por la rápida expansión de la producción y de la capacidad productiva en la primera mitad del siglo XIX. Pero no se producían avances igualmente rápidos en el campo social. La clase trabajadora recibía generalmente salarios bajos, trabajaba largas horas y lo hacía en las peores condiciones. De ahí que durante el siglo XIX los defensores de la clase trabajadora intentasen «socializar» la economía.

Estrechamente relacionada con el ascenso de las ideas socialistas estuvo una corriente de pensamiento que apareció a finales del siglo XVIII y que se convirtió en característica de la primera mitad del siglo XIX: la idea de que la sociedad evoluciona, o progresa, a través de una sucesión de etapas, cada una de ellas superior a la anterior. Esta idea apareció primero como una teoría de la historia; más tarde se convirtió también en una teoría de la economía.

Iniciador de este nuevo planteamiento fue el filósofo francés Condorcet (1743-1794). El creía que el desarrollo histórico está sujeto a leyes generales y que la tarea del historiador consiste en descubrir aquellas leyes por las que los seres humanos progresan «hacia la verdad y el bienestar». Condorcet postulaba una nueva ciencia, basada en la historia, «para prever los progresos de la especie humana, dirigirlos y acelerarlos». Esta nueva ciencia tenía que ser empírica, no racionalista. «Las observaciones sobre lo que la especie humana ha sido y sobre lo que es en la actualidad», escribió Condorcet, «nos conducirán, de un modo inmediato, a los medios de asegurar y de acelerar los nuevos progresos que su naturaleza la permite esperar aún» (*Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano*, p. 82).

Provocada en parte por la filosofía racionalista de la Ilustración, la Revolución Francesa y sus consecuencias demostraron que la razón sola no podía producir la perfección social, como habían supuesto los racionalistas. Así, Condorcet consideraba los errores del pasado, y especialmente los de la Revolución, como parte de una etapa de transición en la senda que conducía a la perfección social. Al estudiar la naturaleza temporal de la historia, Condorcet observó claramente el hecho de que el desarrollo del progreso social es más desigual que el desarrollo del conocimiento. Atribuyó el retraso en el desarrollo social al hecho de que la historia, hasta su época,

había sido siempre la historia de los *individuos* más que la historia de las *masas*. En consecuencia, las necesidades y el bienestar de la sociedad habían sido sacrificados a los de unas pocas personas. Condorcet trataba de rectificar esto convirtiendo a la historia en el estudio de las masas. Por tanto, suscitaba dos temas importantes que en alguna medida se encuentran en la base de casi toda la crítica decimonónica del capitalismo: la idea de leyes «naturales» del desarrollo histórico y la visión «colectivista» de la historia como estudio de las masas.

SAINT-SIMON, SISMONDI Y LIST: EJEMPLOS DEL PENSAMIENTO EVOLUTIVO EUROPEO

La idea de etapas «progresivas» en el desarrollo histórico y económico fue difundida, primero, por Henri Saint-Simon y después por Simonde de Sismondi y Friedrich List. Tomados en su conjunto, sus escritos proporcionan una ilustración transversal del planteamiento evolutivo histórico del desarrollo económico. Todos ellos contribuyeron a su manera al desarrollo de este planteamiento.

Saint-Simon: profeta del industrialismo

Claude Henri de Rouvroy, conde de Saint-Simon (1760-1825), era un excéntrico y un profeta. Nacido en la nobleza francesa, Saint-Simon afirmaba que era descendiente de Carlomagno, que supuestamente se le habría aparecido mientras se encontraba encarcelado durante la Revolución Francesa. Según el relato de Saint-Simon, Carlomagno le confió una gran misión: salvar la República Francesa tras la Revolución. Ciertamente, Saint-Simon no tenía una idea modesta de su propia importancia. Se dice que había dado instrucciones a su criado para que le despertase cada día con las siguientes palabras: «Levántese, señor conde, tiene que hacer grandes cosas hoy».

Sin embargo, a pesar de su excentricidad, Saint-Simon reveló penetrantes intuiciones analiticas de los procesos económicos y sociales. Consiguió fundar una escuela de seguidores e influyó en una serie de pensadores importantes, incluyendo a Auguste Comte, Karl Marx y John Stuart Mill.

Razón e identidad de los intereses de clase. En economía, la influencia de Saint-Simon fue mayor en el método que en el análisis. Como se indicó antes, desarrolló una teoría evolutiva de la historia, que su secretario, Auguste Comte, refinó más tarde convirtiéndola en la popular teoría de los «tres estadios» de la historia. Básicamente, la propia investigación de Saint-Simon sobre la historia revelaba una yuxtaposición de *dos* sistemas sociales contradictorios. El primero (la Francia prerrevolucionaria) se basaba en la fuerza militar y en la aceptación acrítica de la fe religiosa; el segundo (Francia después de la Revolución) se basaba en la capacidad industrial y en la aceptación voluntaria del conocimiento científico. Para Saint-Simon, la ciencia y la industria constituían los sellos de la edad moderna, y su mayor interés era reorganizar la sociedad de manera que fuesen eliminadas todas las barreras al desarrollo de aquéllas. Vio que en el aumento de producción radicaba el

bienestar futuro de la sociedad. Según esto, «la producción de cosas útiles es la única finalidad razonable y positiva que las sociedades políticas pueden proponerse a sí mismas» (*Oeuvres de Saint-Simon et d'Enfantin*, XVIII, p. 13).

Aunque éste es el mismo concepto de bienestar aceptado por los economistas clásicos, Adam Smith había demostrado cómo podía alcanzarse fuera de la política por medio de una confianza general en el principio del egoísmo. En contraste, Saint-Simon halló la clave para aumentar la producción en la *razón* y en la identidad de los intereses de *clase*. Su singular desconfianza en el egoísmo se apoyaba en su descubrimiento, en el estudio de la historia, de una creciente comunidad de intereses que acompañaba el avance de la civilización. Por tanto, se dio cuenta de que la cooperación económica y la organización industrial brotarían espontáneamente del progreso de la sociedad. Saint-Simon declaró:

> Todos los hombres están unidos por los intereses generales de la producción, por la necesidad que todos tienen de seguridad en el trabajo y de libertad en el cambio. Los productores de todas las tierras son, por tanto, esencialmente hermanos. Nada se opone en el camino de su unidad, y la coalición de sus esfuerzos es la condición indispensable si la industria tiene que alcanzar la influencia de la que puede y debe disfrutar (*Oeuvres*, XIX, p. 47).

Reorganización social. El principal objetivo del nuevo orden de Saint-Simon era aumentar el control de los seres humanos sobre las cosas, no sobre las personas. Por tanto, el «control» implicado en la estructura organizativa que proponía no es gobierno en el sentido tradicional, sino más bien *administración tradicional*. Saint-Simon fue muy opuesto al gobierno tal como lo conocemos y su interferencia en la esfera industrial. «El gobierno siempre perjudica a la industria cuando se mezcla en sus asuntos», escribió; «la perjudica incluso en los casos en que hace un esfuerzo por estimularla» (*Oeuvres*, XVIII, p. 186).

Sin embargo, a pesar de su celosa y persistente defensa de la reorganización, Saint-Simon fue raramente explícito y ni siquiera coherente sobre la naturaleza específica de la organización industrial en la época moderna. Es probable que esta falta de coherencia en sus diversos programas de reorganización atestigüe sus propias dudas acerca de la organización social óptima en una sociedad industrial, pero también refleja su convicción de que la forma de organización más adecuada es históricamente relativa y, por lo mismo, sujeta al cambio.

Lo que Saint-Simon defendía claramente era que la pericia de artistas, científicos y dirigentes industriales fuera formalmente reconocida y utilizada en la concepción y planificación de las obras públicas destinadas a aumentar el bienestar social. Los capítulos de máxima prioridad en la lista de obras públicas de Saint-Simon eran la construcción de carreteras y canales, los proyectos de drenaje, el desmonte de tierras y la provisión de educación gratuita.

En su plan para un «parlamento industrial», Saint-Simon ideó un programa de organización económica que utilizaría los talentos de la elite científica e industrial. Este parlamento industrial, inspirado en el gobierno británico, constaría de tres cuerpos. El primero (Cámara de Inventos) estaría compuesta por 300 miembros: 200 ingenieros civiles, 50 poetas, 25 artistas, 15 arquitectos y 10 músicos. Su primer

cometido, según Saint-Simon, sería redactar un plan de obras públicas «para ser realizadas a fin de aumentar la riqueza de Francia y mejorar la condición de sus habitantes» (*Oeuvres*, XX, p. 51). La segunda asamblea (la Cámara de Examen) también tendría 300 miembros, en su mayoría matemáticos y físicos. Su tarea consistiría en evaluar la viabilidad y deseabilidad de los proyectos propuestos por la primera cámara y también desarrollar un plan director de educación pública. Finalmente, una tercera asamblea (la Cámara de Ejecución), de un número indeterminado de miembros, incluiría representantes de cada sector industrial. La tercera cámara era la más importante en el plan general. Ejercería el derecho de veto sobre todos los proyectos propuestos y aprobados por las Cámaras de Inventos y Examen, y también podría recaudar impuestos.

Algunos autores posteriores han interpretado el parlamento industrial de Saint-Simon como anteproyecto de una economía totalmente planificada. Sin embargo, el mismo Saint-Simon limitó el concepto de planificación centralizada sólo a la realización de obras públicas, y en esto no se apartaba de la tradición económica clásica. Adam Smith, por ejemplo, había observado que el gobierno debía establecer y mantener

> ... aquellas instituciones y obras públicas que, siendo enormemente ventajosas para la sociedad, son, no obstante, de una naturaleza tal, que sus rendimientos jamás podrían recompensar la inversión efectuada por un individuo o un pequeño número de ellos, y que por tanto no puede esperarse que las funden o mantengan (*La Riqueza de las Naciones*, p. 756).

No obstante, Saint-Simon fue más allá que la economía clásica en otros aspectos. Por ejemplo, dio una nota claramente keynesiana cuando argumentó que el gobierno, si fuese necesario, debería proporcionar empleo a los sanos y asistencia a los incapacitados.

Al final, la mayor desviación de Saint-Simon respecto del liberalismo económico clásico fue su desconfianza en el egoísmo como guía y su insistencia en que sería sustituido por la cooperación y la identificación de los intereses de clase. En lo que se refería a la producción de bienes privados, Saint-Simon defendió sencillamente una cierta confederación de asociaciones profesionales, «más o menos numerosas y relacionadas ... para permitir su integración en un sistema generalizado, dirigido hacia un gran objetivo industrial común» (*Oeuvres*, XXII, p. 185). Este «objetivo industrial común» era, por supuesto, el aumento del producto. Las asociaciones industriales podían contribuir a la eficiencia económica en la producción compartiendo el conocimiento y la tecnología entre sus miembros. Saint-Simon no dio ninguna indicación en el sentido de que los intereses de estas asociaciones entrasen en conflicto con los de la sociedad en general. Por el contrario, reconoció coherentemente que todos los hombres tenían interés en el resultado del proceso de producción. Sin embargo, Saint-Simon añadió algunas precisiones a sus propuestas. Insistió, por ejemplo, en que las nuevas formas de organización económica y social

> ... deben conformarse directamente a los intereses de la mayoría más grande de la población; deben considerarse como una consecuencia política general que deriva del principio moral divino: *todos los hombres deben considerarse como hermanos; deben esforzarse por ayudarse mutuamente* (*Oeuvres*, XXII, pp. 116-117).

En sus últimos años, los escritos de Saint-Simon adquirieron un tono más religioso y sus seguidores, con el tiempo, modificaron su doctrina hasta hacerla casi irreconocible. Fueron ellos quienes desarrollaron una doctrina social denominada (algo inapropiadamente) *sansimonismo*, que en muchos aspectos apenas se parece a las ideas del maestro. Los sansimonianos fueron a menudo hombres con habilidad e ingenio —algunos de ellos intervinieron en la construcción del canal de Suez—, pero eran fanáticos en extremo. Algunos parecían carecer de límites en su persecución de los placeres físicos, y un pequeño grupo de sansimonianos incluso atrajo, por sus frecuentes orgías, la atención y la condena de una sociedad francesa inclinada a ser extremadamente liberal en tales materias.

No obstante, el propio Saint-Simon parece haber explorado minuciosamente la futura dirección del capitalismo en muchos aspectos importantes. Por ejemplo, parece haber anticipado completamente el advenimiento de la sociedad corporativa y sus implicaciones sociales: tema que el moderno economista John Kenneth Galbraith (véase el capítulo 17) ha trabajado con frecuencia.

Simonde de Sismondi: crítico del capitalismo

Nacido en Ginebra y formado como historiador, J. C. L. Simonde de Sismondi (1773-1848) adquirió experiencia práctica en negocios y finanzas en Francia, cuando era muy joven. Más tarde se convirtió en uno de los primeros y principales críticos de la teoría y del método económico clásicos en el siglo XIX. Al hacer esto, echaba en gran medida las bases del método de análisis que presentaría después la escuela histórica alemana (véase más adelante).

Sismondi, el crítico. Examinando los efectos de la Revolución Industrial con ojos de historiador, Sismondi observó que la cooperación económica, característica del sistema gremial, daba paso, en el régimen industrial, a conflictos de intereses entre el trabajo y el capital. Además, constató que las mejoras en las condiciones de vida entre los trabajadores se estaban retrasando seriamente respecto de los formidables aumentos de riqueza forjados por la era de la máquina. La competencia ilimitada, en lugar de aumentar el bienestar social, llevaba a la rivalidad universal, la producción en gran escala y el exceso de oferta. Este último, a su vez, precipitaba las crisis comerciales y la depresión.

Unos cincuenta años o más antes de Marx, Sismondi anticipó la lucha de clases entre el trabajo y el capital que iba a distinguir a la economía marxiana. Mientras que Saint-Simon creía que la cooperación y la organización económica eran el resultado inevitable del avance de la civilización, Sismondi condenaba la lucha de clases en las instituciones del capitalismo. Pero a diferencia de Marx, Sismondi no veía la lucha de clases como un fenómeno permanente. Era sencillamente el resultado de las instituciones sociales existentes y podía eliminarse mediante los cambios adecuados en esas instituciones. Además, lo que se le escapó a Sismondi fue la constatación de los factores concretos que constituyen la fuerza motriz del desarrollo histórico.

Uno de los ataques más enérgicos de Sismondi al clasicismo se refería a la maquinaria. En general, los economistas clásicos consideraron la introducción de la

maquinaria como algo beneficioso, porque aumentaba la eficiencia económica y disminuía los costes de producción y los precios del producto, incrementando de este modo el bienestar del consumidor. Sismondi, por otra parte, aunque reconocía las ventajas que en orden a la reducción de costes tenía la maquinaria, se percató de que tales beneficios no justificaban el perjuicio ocasionado por el desempleo tecnológico. La introducción de maquinaria que ahorra trabajo desplaza a los obreros. Además, como que la maquinaria es cara, por lo general se concentra en las mayores empresas, por lo que muchos pequeños fabricantes tienen que abandonar el negocio. Según Sismondi, puesto que cada individuo que queda sin empleo es un consumidor que ha visto drásticamente reducida su renta, mientras que un número mayor de máquinas produce simultáneamente un mayor producto, el exceso de producción y la crisis económica aparecerán de modo inevitable. Sin embargo, la conclusión de Sismondi *no* se sigue necesariamente de lo anterior. El fue incapaz de ver, o no estuvo dispuesto a admitir, que el crecimiento del producto crea con frecuencia oportunidades adicionales de empleo.

Es importante advertir que la crítica de Sismondi no iba dirigida contra la maquinaria *per se*, sino contra la organización social que permitía que los trabajadores se viesen sujetos a los caprichos de la competencia. Sobre esto fue explícito:

> Cada invento que se ha producido en las artes, que ha multiplicado la potencia del trabajo del hombre, desde el arado hasta la máquina de vapor, es útil... La sociedad sólo ha progresado a través de tales descubrimientos; es a través de ellos que el trabajo del hombre ha bastado para sus necesidades... No es culpa del progreso de la ciencia mecánica, sino que es culpa del orden social, si el trabajador, que adquiere la capacidad de hacer en dos horas lo que antes le costaba doce, no se ve más rico, y en consecuencia no disfruta de más tiempo de ocio, sino que, por el contrario, está haciendo seis veces más trabajo del necesario (*Nouveaux principes d'économie politique*, I, p. 349).

Ideas de Sismondi sobre teoría y método. El desacuerdo de Sismondi con la economía clásica se basaba menos en principios teóricos que en su método, objetivos y conclusiones. Mientras que Nassau Senior (véase el capítulo 7) se esforzaba por eliminar todos los elementos normativos de la economía, para convertirla en una disciplina científica, Sismondi consideraba la economía como un subconjunto de la ciencia del gobierno. Así, mientras que Saint-Simon estaba dispuesto a sustituir al gobierno por la administración industrial, Sismondi consideraba inseparables el gobierno y la economía. Para Sismondi, la economía era una ciencia moral: «El bienestar físico del hombre, en tanto que pueda constituir la labor de su gobierno, es el objeto de la economía política» (*Nouveaux principes*, I, p. 8). Una ciencia que se interese solamente por los medios de incrementar la riqueza sin estudiar la finalidad de tal riqueza sería, en opinión de Sismondi, una «falsa ciencia».

En un sutil ataque a la teoría del egoísmo, Sismondi señalaba que en la lucha por la obtención de una ganancia personal, no todas las fuerzas individuales son iguales. De ahí que «la injusticia puede triunfar con frecuencia... respaldando la fuerza pública lo que se considera que es imparcial, pero que, de hecho, sin examinar la causa, siempre se coloca del lado del más fuerte» (*Nouveaux principes*, I, p. 408). Además, Sismondi argumentaba que en la arena social, el ejercicio del egoísmo

individual no siempre coincide con el interés general. El patético ejemplo con el que ilustra este punto parece especialmente relevante en la actualidad:

> Forma parte del interés de uno robar a su vecino, y a este último le interesa permitírselo, si tiene un arma en su mano, a fin de que no lo mate; pero no forma parte del interés de la sociedad que uno deba usar la fuerza y el otro deba entregarse. Toda la organización social nos presenta a cada paso una coacción similar, no siempre con la misma clase de violencia, pero siempre con el mismo peligro de resistencia (*Nouveaux principes*, I, p. 200).

Sismondi atacaba especialmente el método abstracto deductivo de la escuela ricardiana, prefiriendo en su lugar el método histórico comparativo. Su enérgica descripción de la economía es tanto una acusación contra la economia clásica como una clarificación de su propio método:

> No se funda en cálculos fríos, ni en una cadena matemática de teoremas, deducidos a partir de algunos axiomas oscuros, que se toman como verdad incontestable... La economía política se fundamenta en el estudio del hombre y de los hombres; la naturaleza humana debe ser conocida, y también la condición y la vida de las sociedades en diferentes épocas y en diferentes lugares. Debe consultarse al historiador, y a los viajeros; debe mirarse al interior de cada uno; no sólo debe estudiar las leyes, sino que también debe saber cómo se ejecutan; no sólo debe examinar los cuadros estadísticos de importación y exportación, sino que también debe conocer el aspecto del país, entrar en el seno de las familias, juzgar la comodidad o sufrimiento de la masa del pueblo, verificar los grandes principios por medio de la observación de los detalles, y comparar incesantemente la ciencia con la práctica de la vida diaria (*De la richesse commerciale*, I, p. *xv*).

En otras palabras, Sismondi percibió claramente la complejidad de la era industrial y se dio cuenta de que las pocas teorías abstractas de los economistas clásicos eran inadecuadas para la época moderna. El sostenía que los teóricos clásicos eran culpables de extraer demasiadas observaciones sueltas y referidas únicamente a Inglaterra, sin referencia a otros países. Las conclusiones de la teoría económica clásica, que a menudo eran presentadas como principios absolutos, eran consideradas, por tanto, como falsas por Sismondi. Además, protestó firmemente contra la tendencia de los teóricos abstractos a reducir hábitos y costumbres a cálculos. Finalmente, Sismondi criticó «a los que querían ver al hombre aislado del mundo, o más bien que consideraban en abstracto las modificaciones de su existencia, y siempre llegaban a conclusiones que eran desmentidas por la experiencia» (*Etudes sur l'économie politique*, I, p. 4).

En suma, Sismondi, el historiador, estaba interesado en los períodos de transición que median entre la salida de un régimen y la entrada en otro. En la práctica, se interesó por la mejora de la condición del proletariado (término que él acuñó) durante esta transición. Puede decirse que inauguró la línea de investigación que los franceses llaman *économie sociale*. Sismondi influyó en cierto número de autores que no eran francamente socialistas pero que reconocían los males del *laissez faire* sin restricciones. Estos autores, junto con Sismondi, buscaban un feliz término medio que conservara el principio de la libertad individual tanto como fuera posible.

Retrospectivamente, la crítica de Sismondi a la escuela clásica estaba algo justificada, pero su razón quedaba dañada por un defecto lógico. En su teoría de la

sobreproducción, Sismondi argumentaba que si el aumento de producción tenía que ser útil, tenía que ser *precedido* siempre por un aumento de demanda. No admitía la posibilidad de que el aumento de producción pudiera *crear* por sí mismo una demanda adicional. Sin embargo, el interés de Sismondi por la economía política se resumía en su teoría de las crisis económicas y su preocupación por sus efectos sobre la clase trabajadora.

Friedrich List y el Sistema Nacional de Economía Política

Friedrich List (1789-1846), hijo de un obrero del cuero alemán, renunció a una carrera académica para participar en la política alemana. En 1819, se convirtió en dirigente de la Asociación General de Industriales y Comerciantes Alemanes, y en la verdadera alma del movimiento para la confederación de los estados alemanes.

La unidad política y económica que caracterizaba a gran parte de Europa en la primera mitad del siglo XIX estaba totalmente ausente de Alemania. El tratado de paz que puso fin a la participación de Alemania en las guerras napoleónicas dejó a dicho país dividido en treinta y nueve estados diferentes, la mayoría de los cuales eran monarquías individuales, política y económicamente aisladas las unas de las otras. Tal aislamiento era ante todo el resultado de un complejo sistema de aranceles entre los estados, que perjudicaban el intercambio libre y sencillo de bienes. Al mismo tiempo, sin embargo, no existían derechos de importación. Así, los productos excedentes británicos (y los de otros países) entraban en los mercados alemanes, donde se ofrecían a precios extremadamente bajos.

En estas circunstancias estaba amenazada la misma existencia de los intereses industriales y comerciales alemanes, y en la década de 1830 se levantó en los estados alemanes un clamor general en pro de la unidad económica y de unos aranceles uniformes. Fue este movimiento el que consumió los intereses y la energía de List.

El proteccionismo y las etapas del desarrollo económico. En su análisis de los sistemas nacionales de economía política, List aplicó un método de investigación ideado por Saint-Simon: la idea de que una economía debe pasar por sucesivas etapas antes de alcanzar un estado «maduro». Las etapas históricas de desarrollo detalladas por List eran: 1) bárbara, 2) pastoril, 3) agrícola, 4) agrícola y manufacturera, y 5) agrícola, manufacturera y comercial. Como Sismondi y Saint-Simon, List se interesó tanto en la transición entre las etapas de desarrollo económico como en el resultado final. Se dio cuenta de que las tres primeras etapas se atravesarían con mayor rapidez si se adoptaba el librecambio entre estados y naciones, pero que las economías que tuvieran que entrar en las fases cuarta y quinta necesitaban protección económica hasta que se alcanzase la última fase. Sin embargo, el librecambio estaba justificado de nuevo cuando se alcanzase la etapa final de desarrollo, «defendiendo contra la indolencia a sus agricultores, manufactureros y comerciantes» (*Sistema nacional de economía política*, p. 109).

Según la clasificación y el testimonio de List, sólo la Gran Bretaña había alcanzado la etapa final del desarrollo económico. Sin embargo, mientras las naciones continentales y Norteamérica luchaban por llegar a este apogeo, las importacio-

nes británicas baratas impedían el desarrollo de la manufactura interior. List se daba cuenta de que hasta que todas las naciones alcanzasen la etapa final de su desarrollo, la competencia internacional no podía existir en pie de igualdad. Así pues, apoyaba los aranceles protectores para Alemania, hasta que alcanzase una mayor potencia económica nacional.

Es importante advertir que List no era un proteccionista a ultranza, sino que más bien creía que la protección estaba justificada sólo en las etapas críticas de la historia. Sus escritos están repletos de ejemplos tomados de la historia y de la experiencia que demuestran que la protección económica es el único camino que se le ofrece a una nación emergente para consolidarse. List veía que la experiencia americana ofrecía una justificación de sus opiniones, y, por supuesto, halló un apoyo fácil entre los proteccionistas de Estados Unidos, particularmente Alexander Hamilton y Henry Carey.

La crítica de List a la economía clásica. List se opuso enérgicamente a las tendencias absolutistas y cosmopolitas de los economistas clásicos. Sostenía que éstos deducían principios que suponían válidos para todas las naciones y todas las épocas. En contraste, la teoría y la metodología de List eran fuertemente nacionalistas e históricas. Su teoría de las etapas del desarrollo económico, por ejemplo, estaba calculada para demostrar la insuficiencia de la economía clásica para reconocer y reflejar la variedad de las condiciones existentes en los diferentes países y, de modo muy especial, en Alemania.

Como Sismondi, List subordinaba la economía a la política en general. En su opinión, no era suficiente que el estadista supiera que el libre intercambio de productos aumentaría la riqueza (como demostraban los economistas clásicos); también tenía que conocer las ramificaciones de dicha acción para su propio país. Así pues, List argumentaba que el librecambio que desplaza la población o la industria interior es indeseable. Además, List no sacrificaría el futuro por el presente. Afirmaba que la magnitud económica fundamental en el desarrollo económico no es la riqueza (medida por los valores de cambio), sino las *fuerzas productivas*. En sus propias palabras, «el poder de producir riqueza es... infinitamente más importante que la propia riqueza» (*Sistema nacional de economía política*, p. 56). Así, los recursos económicos deben ser salvaguardados de manera que se asegure su existencia y su desarrollo futuro. Este punto de vista constituye una justificación adicional de los argumentos proteccionistas de List; también se encuentra en la raíz del argumento de la «industria infantil»[1] en apoyo de los aranceles protectores.

Para List, el fin último de la actividad económica tiene que ser el desarrollo nacional y el aumento del poder económico. En esto (como Marx iba a hacer más tarde) comprendió que la industria era algo más que el mero resultado del trabajo y del capital. Concibió la industria más bien como una fuerza *social* que crea y mejora por sí misma el capital y el trabajo. Además de llevar a cabo la producción presente,

---

[1] Este argumento, conocido por todo estudioso del comercio internacional, sostiene que los aranceles específicos se justifican en orden a proteger las industrias nuevas y las que están surgiendo de la ruinosa competencia extranjera, hasta tanto que se alcance el nivel de eficiencia productiva que permita a la industria enfrentarse con la competencia extranjera.

la industria confiere un impulso y una dirección a la producción futura. Por lo tanto, List recomendaba la introducción de la industria en los países subdesarrollados, incluso a costa de una pérdida transitoria.

La originalidad de List en la teoría económica y en su método consistía en la utilización sistemática de la comparación histórica como un medio para demostrar la validez de las proposiciones económicas y en la introducción de puntos de vista nuevos y útiles a diferencia de la ortodoxia económica del liberalismo clásico. Al ampliar la estructura dinámica del crecimiento económico clásico, representando el desarrollo económico como una sucesión de etapas históricas, proporcionó un nexo de unión metodológico para los economistas de la escuela histórica alemana. Así pues, List puede considerarse adecuadamente como el precursor de dicha escuela.

LOS SOCIALISTAS UTOPICOS: OWEN, FOURIER Y PROUDHON

Aunque el socialismo es una fuerza vibrante de la vida contemporánea, el concepto en sí mismo es muy ambiguo. Por lo general, la palabra «socialismo» evoca varios significados: propiedad pública de las empresas, subyugación de la libertad individual, eliminación de la propiedad privada, dirección consciente de la actividad económica, y así sucesivamente. En la práctica, el socialismo es raramente la alternativa clara al capitalismo que con frecuencia se afirma que es. En la actualidad, todas las economías capitalistas poseen algunos elementos o instituciones socialistas, y viceversa. Además, muchos autores del pasado que hoy se denominan «socialistas» pueden distinguirse unos de otros sobre la base de diferencias filosóficas significativas (y a menudo frecuentes). Sin embargo, existe un terreno común suficiente entre dichos autores para distinguirles de los economistas clásicos. Esto es particularmente cierto respecto de aquel grupo de escritores a los que con frecuencia se califica de *socialistas utópicos*[2]. Los utópicos consideraban el capitalismo como irracional, inhumano e injusto. Repudiaban la idea del *laissez faire* y la doctrina de la armonía de intereses. Todos ellos eran optimistas respecto a la perfectibilidad de los humanos y del orden social por medio de la adecuada construcción del entorno social.

El gran experimento de Robert Owen

Nacido en el seno de una humilde familia galesa, Robert Owen (1771-1858) alcanzó una considerable fama y fortuna antes de los treinta años. Mientras hacía una carrera de éxito en la industria textil, Owen observó los cambios en la vida económica y social provocados por la rápida introducción de la maquinaria. Las maravillas mecánicas representadas por las máquinas de hilar de Arkwright (*spinning frame*), Crompton (*spinning mule*) y Hargreaves (*spinning jenny*) contribuyeron a que Owen se convirtiese en un hombre rico; pero su impacto también atrajo la atención de Owen hacia la situación del trabajador textil.

[2] Marx usó esta expresión para distinguir su teoría del socialismo de otras teorías que no se basaban en el materialismo dialéctico. Es discutible si la propia teoría de Marx era significativamente menos utópica que las teorías que desdeñaba; no obstante, la expresión es útil en un sentido categórico.

Owen no creía que el sufrimiento de los trabajadores fuese una condición necesaria para la acumulación de riqueza. Desafió la opinión social predominante de que la pobreza era la consecuencia justa de los pecados de la clase trabajadora. En *A New View of Society* (1813) volvió del revés la teoría social tradicional sosteniendo que el carácter de un individuo ha sido creado *para* él y no *por* él.

En pocas palabras, Owen afirmaba que los pobres eran desgraciados porque eran pobres; ¡no eran pobres porque fuesen desgraciados! Mejorad el entorno social de un hombre, argumentaba Owen, y mejoraréis al hombre. Este único precepto constituía la característica central e innovadora de la filosofía social de Owen, pero él la adornó considerablemente con la afirmación de lo que denominó sus «principios verdaderos». Owen expuso estos principios verdaderos como sigue, en su *Report to the County of Lanark*, en 1821:

1. Que el carácter universalmente ha sido creado *para* y no *por* el individuo.
2. Que se puede implantar en los seres humanos *cualquier* costumbre o sentimiento.
3. Que el individuo *no* tiene control sobre sus afectos (sentimientos).
4. Que todo individuo puede ser adiestrado para producir mucho más de lo que pueda consumir, siempre que se le proporcione una extensión de terreno que pueda cultivar.
5. Que la naturaleza ha proporcionado recursos para que en todo momento la población pueda mantenerse en condiciones tales que proporcionen la mayor felicidad a cada individuo sin que surja el vicio o la infelicidad.
6. Que cualquier comunidad puede organizarse de acuerdo con los principios arriba expuestos, de tal forma que no sólo se destierre del mundo el vicio, la pobreza y en un grado notable la infelicidad, sino que además coloque a *cada* individuo en condiciones tales que goce de una felicidad más estable que la que pudiese ser ofrecida a *cualquier* individuo cuando prevalecían los principios que hasta ahora han regido la sociedad.
7. Que todos los principios fundamentales que se aceptaban y sobre los que la sociedad había estado montada hasta ahora son erróneos y puede demostrarse que son totalmente imaginarios.
8. Que la transformación subsiguiente al abandono de estos principios erróneos que hacen que el mundo no sea feliz y a la adopción de los principios de la verdad que desarrollen un sistema que arranque y destierre para siempre la miseria puede realizarse sin causar el más mínimo daño a ningún ser humano (citado en Morton, p. 59).

El campo de pruebas para las teorías sociales de Owen fueron las fábricas New Lamark, en Escocia, cuya dirección asumió Owen en 1800, poco después de su matrimonio con la hija del propietario. La fuerza de trabajo en New Lamark era conocida como bastante inmoderada e inmoral, dada a frecuentes juergas de libertinaje y embriaguez. Pero Owen no se planteó su posición de director en New Lamark como si se tratase de cualquier otro trabajo. El esperaba demostrar su teoría de que un cambio del entorno social cambiaría el carácter de los trabajadores. Más importante en el sentido económico era la convicción de Owen de que una fuerza de trabajo satisfecha sería una fuerza de trabajo eficiente. En New Lamark, Owen redujo el trabajo de los niños y dedicó mucho tiempo a su educación. También mejoró las condiciones de vivienda de los trabajadores y sus familias, elevó los salarios, disminuyó las horas de trabajo y tomó otras disposiciones para enriquecer las vidas de los habitantes de la comunidad.

La inversión de Owen en carácter humano en New Lamarck debe considerarse

como un éxito. Para sorpresa de sus colegas industriales, las fábricas de Owen continuaron obteniendo sustanciosos beneficios después de la introducción de las reformas. Sin embargo, a pesar del éxito económico y social de New Lamark, con el tiempo Owen fue separado de la sociedad por sus socios, que estaban en desacuerdo con su programa. Esto le convenció de que no se podía confiar en la iniciativa privada para llevar a cabo reformas económicas y sociales que fuesen permanentes. En una visión retrospectiva de su gran experimento, Owen decía:

> La iniciativa privada no les daría a los pobres trabajadores ni educación ni empleo, porque los hijos del comercio han sido adiestrados para dirigir todas sus actividades para comprar barato y vender caro; y, en consecuencia, se considera que los que tienen más experiencia y éxito en este sabio y noble arte, en el mundo comercial, son los que acreditan una previsión y unas realizaciones superiores, mientras que un intento para mejorar los hábitos morales y aumentar la comodidad de los que ellos emplean se califica como algo propio de entusiastas descabellados (citado en Beer, I, p. 165).

En consecuencia, Owen defendía un mayor papel del gobierno. Trabajó en favor de leyes que introdujesen reformas en las fábricas, ayudas a los parados y, con el tiempo, un sistema nacional de educación. Vivió para ver un segundo experimento social en New Harmony (Indiana), fracasado a los tres años de su puesta en marcha, pero desgraciadamente no vivió para ver como muchas de las reformas que había sugerido se convertían en acciones legislativas. En esto, Owen se adelantó claramente a su tiempo, ya que muchas de las reformas que defendió constituyen lugares comunes en las sociedades industriales de la actualidad.

El sueño hecho añicos de Charles Fourier

En sus momentos de mayor sensatez, Charles Fourier (1772-1837) era algo más que un personaje un tanto excéntrico; y en sus momentos de mayor extravagancia era, con toda probabilidad, un poco menos que loco. En medio de ambos extremos, revelaba un dominio de los más mínimos detalles y una extraordinaria capacidad de predicción de futuros desarrollos. Como Saint-Simon y List, Fourier creía que la civilización pasa por determinadas etapas de desarrollo, aunque nadie tomó en serio su teoría. Su visión del mundo casi parece un prolongado «viaje» bajo el efecto de los alucinógenos: según afirmaba, la Francia del siglo XIX se encontraba en la quinta etapa de su desarrollo, habiendo atravesado por las etapas anteriores de 1) confusión, 2) salvajismo, 3) patriarcado y 4) barbarie. Después de pasar por dos etapas más, con el tiempo se acercaría a la pendiente que subía hasta la armonía —la etapa final de la felicidad absoluta—, que duraría 8.000 años. Entonces, sin embargo, la historia se invertiría, y la sociedad volvería a recorrer las mismas etapas desde el principio.

De modo apocalíptico, Fourier detallaba los cambios que en el mundo acompañarían a la armonía: seis nuevas lunas sustituirían a la luna existente; una aureola, de la que se desprendería un suave rocío, rodearía el polo norte; los mares se convertirían en limonada; y todas las bestias violentas o repulsivas de la Tierra serían sustituidas por sus opuestas: antileones, antiballenas, antiosos, antichinches y

antirratas, no sólo serían cosa corriente, sino que también serían útiles a la humanidad. Para acabarlo de rematar, la duración de la vida de los seres humanos en la etapa armónica llegaría a los 144 años, cinco sextos de los cuales se dedicarían a la persecución del amor sexual sin restricciones (¡Fourier era un astuto viejo solterón, así como un visionario entusiasta y pueril!).

Es tentador prescindir de todo esto como si se tratara del puro delirio de un loco, excepto en una cosa: Fourier tenía un plan para la reorganización de la sociedad, que, a pesar de su carácter fantástico, captó la imaginación de otros que compartían su angustia acerca de los males del capitalismo. Además, su plan era un precursor de la comuna del siglo XX.

Lo que Fourier proponía era una multiplicidad de «ciudades jardín» (*phalanstères*), en forma de gran hotel en el que, idealmente, vivirían mil quinientas personas en común. No existiría ninguna limitación a la libertad humana. Fourier no creía en la redistribución de la renta del tipo nivelador; sostenía que la desigualdad de las rentas y la pobreza «son de ordenación divina, y, en consecuencia, deben permanecer para siempre, puesto que todo lo que Dios ha ordenado es justo que tenga que ser» (*Nouveau monde industriel*, 1848, citado en Gide y Rist, p. 256 ed. citada por los autores).

Tampoco criticaba la propiedad privada *per se*, sino sólo su *abuso*, como cuando la renta se gana sin trabajar. Así pues, cada residente del hotel tendría que poder adquirir las habitaciones adecuadas a sus gustos y posibilidades individuales. Sin embargo, la producción económica en el *phalanstère* se realizaría colectivamente. La cooperación sustituiría al egoísmo desenfrenado. La propiedad individual no tendría que suprimirse, sino transformarse en participaciones en el capital común del *phalanstère*. Fourier prometía elevados rendimientos a los capitalistas ricos que invirtiesen en su plan, pero ninguno lo hizo nunca. Los beneficios tenían que dividirse exactamente como sigue: cuatro doceavos al capital, cinco doceavos al trabajo y tres doceavos a la capacidad (es decir, la dirección).

El primer mal del capitalismo, según Fourier, era el conflicto de intereses individuales. De aquí que el *phalanstère* estuviera pensado para eliminar los conflictos de intereses, convirtiendo a cada miembro en un *propietario* cooperativo, así como en un perceptor de salarios. Cada miembro retiraría su parte de renta no sólo como trabajador sino también como capitalista (accionista) y director (cada miembro cooperativo tenía voz en la dirección del *phalanstère*).

En el *phalanstère* se conseguirían economías mediante la vida comunal, que ofrecería el máximo de comodidad con un coste mínimo. Además, las tareas domésticas se realizarían colectivamente, eliminando por lo mismo mucho trabajo monótono individual. El trabajo sucio sería confiado a los niños, que experimentan siempre un placer «perverso» en ponerse perdidos. En general, los adultos harían sólo el trabajo que les gustase, y se produciría una especie de competencia amistosa en forma de concursos para ver quién hacía mejor su trabajo.

Tal vez es fácil ver por qué el plan de Fourier atrajo también a otros soñadores: si realmente pudiera existir un lugar como éste, y lo que es más importante, mantenerse, ¿quién no querría vivir allí? Desgraciadamente, las ideas de Fourier tuvieron mucha menos influencia práctica que las de Owen, aunque el movimiento cooperativo también está en deuda con Fourier. Sin embargo, éste acabó como una

figura trágica: pasó sus últimos años esperando en su casa, durante horas previamente anunciadas, que vinieran los capitalistas ricos y financiasen su fantástico plan. Nunca fue nadie.

Proudhon: «anarquista escolástico»

Generalmente se considera a Pierre Joseph Proudhon (1809-1865) como un socialista francés, aunque fue tan vehemente en su crítica del socialismo que conoció como en su crítica del capitalismo. Las dos características más notables de su pensamiento incluyen un deseo de eliminar toda autoridad y un interés casi medieval por la justicia económica en el intercambio. Estas dos características se han combinado en nuestra designación de Proudhon como un «anarquista escolástico».

Crítica de la autoridad en Proudhon. Proudhon era ante todo un libertario. En 1840 publicó un ataque contra la propiedad privada, que le ganó a su autor la notoriedad y acusaciones de conspiración contra el Estado[3]. La obra de Proudhon se titulaba *¿Qué es la propiedad?* y su respuesta era: ¡la propiedad es un robo! El defendía su posición de acuerdo con esto:

> Si tuviera que contestar a la siguiente pregunta: *¿Qué es la esclavitud?* y respondiera en pocas palabras: *es el asesinato*, mi pensamiento, desde luego, sería comprendido. No necesitaría de grandes razonamientos para demostrar que el derecho de quitar al hombre el pensamiento, la voluntad, la personalidad, es un derecho de vida y muerte, y que hacer esclavo a un hombre es asesinarlo. ¿Por qué razón, pues, no puedo contestar a la pregunta *¿Qué es la propiedad?*, diciendo concretamente: *la propiedad es un robo*, sin tener la certeza de no ser comprendido, a pesar de que esta segunda afirmación no es más que una simple transformación de la primera? (*¿Qué es la propiedad?*, p. 19).

A pesar de sus invectivas contra la propiedad, Proudhon no quería eliminar la propiedad privada, porque no se oponía a la propiedad *per se*. Se oponía más bien a los atributos de la propiedad: ingresos no ganados, en forma de renta, interés o beneficio. Proudhon, como Saint-Simon, sentía con fuerza que todos los hombres deben trabajar. El mismo no tuvo elección. Toda su vida la pasó en la mayor miseria.

En otra obra importante, Proudhon se quejaba de que la Revolución Francesa de 1789 había perdido su dirección y se había concentrado meramente en la *reforma* de la jerarquía política, cuando habría tenido que suprimirla. Los poderes políticos tienden siempre hacia la centralización, argumentaba, y por consiguiente hacia la tiranía. Proudhon tenía una pasión por la libertad: quería que fuese absoluta, en todas partes y para siempre. No obstante, esta pasión estaba arraigada en un fuerte deseo de orden social.

---

[3] En su juicio por conspiración, Proudhon fue absuelto por un consejo de jueces que quedaron tan confundidos por sus modales suaves y sus argumentos abstrusos en su propia defensa, que le declararon «un economista, no un anarquista; un hombre de meditación, no de revolución». Incluso al estoico Proudhon le pareció divertida la declamación de los jueces, como confió más tarde a un amigo.

En algunos pasajes, Proudhon parece casi sansimoniano, aunque generalmente desaprobó las ideas de Saint-Simon. Sobre la anarquía, por ejemplo, Proudhon escribió:

> Vivir sin gobierno, abolir toda autoridad, absoluta e incondicionalmente, establecer la pura *anarquía*, les parece [a algunos] ridículo e inconcebible, una conspiración contra la República y contra la nación. ¿Qué pondrá esta gente que habla de abolir el gobierno en su lugar?, preguntan.
>
> No tenemos ningún problema para contestar. Es la organización industrial lo que pondremos en lugar del gobierno... En lugar de leyes, pondremos contratos... En lugar de poderes políticos, pondremos fuerzas económicas. En lugar de las antiguas clases de nobles, burgueses y campesinos, o de hombres de negocios y obreros, pondremos los títulos generales y los departamentos especiales de la industria: Agricultura, Manufactura, Comercio, etc. En lugar de fuerza pública, pondremos fuerza colectiva. En lugar de ejércitos permanentes, pondremos asociaciones industriales. En lugar de policía, pondremos identidad de intereses. En lugar de centralización política, pondremos centralización económica.
>
> ¿Veis ahora como puede ordenarse sin funcionarios una unidad profunda y totalmente intelectual? (*General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*, citado en Manuel y Manuel, p. 371).

También como Saint-Simon, Proudhon ponía su fe en un orden más elevado de unidad social que el que suministraba la estructura social existente. La verdad y la realidad son esencialmente históricas, declaró, y el progreso es inevitable. La ciencia, más que la autoridad, tiene la llave del futuro, y ella, más que el egoísmo, es la única capaz de establecer la armonía social. En *General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*, Proudhon escribió:

> Lo que ni la monarquía ni siquiera los emperadores romanos han sido capaces de llevar a cabo; lo que el cristianismo, ese compendio de las antiguas creencias, no ha sido capaz de producir, la República universal, la Revolución económica, se llevará a cabo, no puede dejar de hacerlo. Es, en efecto, con la economía política como con las otras ciencias: es inevitablemente la misma en todas las partes del mundo: no depende de los antojos de los hombres o de las naciones: no cede al capricho de nadie... Sólo la verdad es igual en todas partes: la ciencia es la unidad de la humanidad. Si, pues, la ciencia, y ya no la religión o la autoridad, se adopta en todos los países como la regla de la sociedad, el árbitro soberano de los intereses, convirtiéndose el gobierno en algo vacío, toda la legislación del universo estará en armonía (citado en Manuel y Manuel, pp. 374-375).

También los economistas clásicos habían proclamado la naturaleza cosmopolita de la economía política y se habían opuesto a la excesiva intervención gubernamental en el mundo económico. Proudhon se sentía muy atraído por esta doctrina, porque ofrecía una especie de protección de la libertad individual, que él estaba buscando. A diferencia de los socialistas que conocía, Proudhon quería conservar las fuerzas y las instituciones económicas. Al mismo tiempo, sin embargo, quería suprimir el conflicto existente entre estas fuerzas.

Así, la propiedad no debía ser eliminada, según Proudhon, sino universalizada: todos debían tener propiedad, y esto constituiría la mayor garantía de libertad. Sin embargo, no veía que el Estado tuviera ningún papel en la división de la propiedad.

En vez de ello, Proudhon pensaba que esto se conseguiría por medio de un proceso de racionalización, o ilustración. Su pensamiento fue siempre evolutivo más que revolucionario.

Ideas de Proudhon sobre la justicia y el intercambio. A pesar de su afinidad con el credo clásico, Proudhon refutó los argumentos de los economistas clásicos, de modo que la posición de éstos no ha de confundirse con la suya propia. El detectaba una falsa premisa en el liberalismo clásico, que abortaba sus conclusiones. El liberalismo económico clásico descansaba sobre el mecanismo de los precios para conseguir fines sociales, y Proudhon estaba convencido de que dicho mecanismo era tan opresivo como la ley y el gobierno.

En esencia, el rechazo de Proudhon frente al liberalismo clásico se volvió contra uno de los supuestos del sistema clásico. Los economistas clásicos suponían una difusión más o menos igual del poder económico, mientras que Proudhon veía el mecanismo de los precios tan opresivo a causa de la difusión extremadamente desigual del poder del mercado. La ley de la oferta y la demanda, afirmaba, es una «ley engañosa... adecuada sólo para asegurar la victoria del fuerte sobre el débil, de los que poseen propiedades sobre los que no tienen nada» (*On the Political Capacity of the Working Classes*, citado en Ritter, p. 121).

Probablemente, Proudhon admitiría el mercado como un método de organización de la sociedad si todos tuvieran las mismas oportunidades de beneficiarse de las variaciones de la oferta y la demanda. Pero no creía que todos los individuos estuvieran igualmente sujetos al mercado; por tanto, el mercado no podía cumplir con su promesa de proteger la libertad de todos los individuos para perseguir sus propios objetivos.

Retrospectivamente, la crítica de Proudhon al liberalismo económico parece injusta, porque lo que él criticaba era el monopolio, no la competencia. De hecho, se gloriaba en esta última. Mientras que el propio mercado es opresivo, Proudhon declaraba que la competencia era «el sabor del intercambio, la sal del trabajo. Suprimir la competencia es suprimir la misma libertad» (*General Idea of the Revolution*, citado en Ritter, p. 123). La competencia estimula la creatividad y por eso debe mantenerse. La tarea del economista, tal como la veía Proudhon, era la de crear un entorno más apropiado para la competencia, de manera que pudieran reconocerse sus saludables efectos.

El mundo ideal de Proudhon es un mundo en el que los individuos son perfectamente libres para negociar entre sí para todas las cosas que quieran. Es una sociedad mutua en la que el respeto, más que la autoridad, suministra la cola que mantiene unida la estructura social. La relación negociadora «no impone otra obligación a sus partes que la que resulta de su promesa personal... no está sujeta a ninguna autoridad externa... Cuando negocio algún bien con uno o más conciudadanos, es evidente que mi voluntad es mi única ley» (*General Idea of the Revolution*, citado en Ritter, p. 124).

A fin de proteger a los negociadores de ser explotados por sus rivales, Proudhon trató de igualar su poder. Era con esta idea en su mente que propuso la universalización de la propiedad y la creación de préstamos sin interés para todos los prestatarios. Para proteger contra el estancamiento comercial que podría resultar de la

nivelación de las relaciones de poder, Proudhon estimulaba la diversidad social, la cual es a su vez estimulada por la competencia y es coherente con la libertad individual. La diversidad social tiende a evitar la parálisis económica, aumentando los incentivos de los individuos para llegar a un compromiso. Además, las disputas que no tienen lugar en el mercado (por ejemplo, sobre cuestiones ideológicas) no pueden surgir en el marco del verdadero mutualismo.

Este mutualismo de Proudhon es otra tendencia que compartía con Saint-Simon. Ninguno de ellos confiaba en el ejercicio egoísta del interés propio para instaurar espontáneamente la armonía social. Sin embargo, Saint-Simon sugería la sustitución del gobierno tradicional por una jerarquía de expertos que estuvieran más capacitados para discernir y asegurar el interés público. Proudhon evitaba todas las formas de ley, gobierno y jerarquía, en favor de la norma mutualista de la justicia conmutativa. El deber de todos los negociadores en el intercambio proudhoniano es entregar un bien de valor real igual al del que se recibe. Así pues, Proudhon impondría la misma regla básica de intercambio que Aristóteles o Aquino (véase el capítulo 2). El problema que plantean estos máximos de intercambio (como hemos visto) es que su naturaleza puramente subjetiva no garantiza la viabilidad del intercambio mutuo. Para ser justos con Proudhon, diremos que él reconocía este defecto de su teoría del intercambio, pero que nunca pudo resolverlo adecuadamente, de un modo coherente con sus otros principios de libertad.

HISTORICISMO

Hablando en sentido figurado, la clase de crítica a la que se ha pasado revista hasta aquí afecta a los puntos débiles de la economía clásica sin dañar seriamente el *corpus* de la teoría económica. En cierta medida, la economía del siglo XIX fue una victoria de la razón sobre el sentimiento, aunque hay que señalar que, al final, la crítica legítima tiende a modificar la doctrina económica, incluso si la trayectoria de la modificación es larga y laberíntica. Sin embargo, una forma de crítica metodológica efectuó incursiones significativas en la economía: el movimiento histórico que acumuló fuerza e influencia durante la segunda mitad del siglo XIX.

Hubo dos variantes decimonónicas de historicismo que produjeron un impacto sobre la economía. La variante alemana fue anterior a su equivalente inglesa y hasta cierto punto tuvo una influencia diferente. El historicismo alemán constituyó una forma de crítica decimonónica más suave que la economía marxiana; por lo tanto, aparece en este capítulo como un telón de fondo de la labor singular de Marx en las ciencias sociales. La variante británica del historicismo no estuvo desconectada de su estilo alemán, pero su impacto se dejó sentir con mayor vigor en la economía neoclásica británica y en el institucionalismo americano (véase el capítulo 17). En consecuencia, se aplaza a un capítulo posterior una discusión más a fondo del historicismo británico.

Entre otros temas, los historicistas plantearon la cuestión de si la economía podía estudiarse aparte del medio político, histórico y social, tema que todavía es objeto de debate entre determinados científicos sociales. Tanto William S. Jevons (véase el capítulo 14) como Alfred Marshall (véase el capítulo 15) hicieron importan-

tes concesiones a los puntos de vista históricos. Además, cierto número de organizadores de la American Economic Association (fundada en 1886), en particular Richard T. Ely, su primer secretario, se educaron en Alemania bajo la égida de los historicistas. Por lo tanto, la significación del movimiento no debe tomarse a la ligera, aunque los principales temas metodológicos planteados por los historicistas (relacionados con la inducción y la deducción) se basaran a veces en un concepto erróneo de los procesos lógicos.

LA ESCUELA HISTORICA ALEMANA

La escuela histórica alemana se suele dividir en dos grupos de autores: la «vieja» escuela, menos radical, y la «joven» escuela, cuyas opiniones sobre el método eran más radicales e intransigentes. El grupo de autores más antiguo está tradicionalmente representado por Wilhelm Roscher, su fundador, Karl Knies y Bruno Hildebrand: el grupo más joven está dominado por el tenaz Gustav Schmoller.

Fechar el origen de las ideas es siempre un asunto difícil (cuando no imposible), y el caso del historicismo económico, evidentemente, no es una excepción. Aunque autores que combinasen un interés en los temas económicos con la investigación histórica pueden encontrarse en toda la historia de las ideas, es evidente que un conjunto de ellos estuvieron agrupándose intelectualmente desde principios de la cuarta década del siglo XIX en Alemania (Roscher comenzó su investigación histórica ya en 1842).

Existen diversas razones para la supremacía subsiguiente del movimiento historicista en Alemania. En primer lugar, un entorno más favorable le permitió a la economía histórica insertarse en él. La economía teórica no había llegado a arraigar nunca de un modo firme en Alemania. Como señaló Schumpeter, la teoría fue en aquel país una planta extraña que había sido trasplantada por manos que no eran en absoluto especialmente diestras.

En segundo lugar, la filosofía continental, y particularmente alemana, había insistido siempre en una aproximación «orgánica», en contraste con una aproximación individualista, a los problemas filosóficos y sociales. Así pues, hombres del calibre de Roscher, Knies y Hildebrand, espoleados en parte por la filosofía de Hegel y por la jurisprudencia orgánica de Frederick Karl von Savigny, fueron atraídos por la búsqueda de un amplio conjunto de leyes económicas y culturales que explicasen el mundo circundante. No es precisa una interpretación forzada de Roscher, por ejemplo, para encontrar ideas hegelianas sobre la historia, que Hegel consideraba como un desplegamiento continuo del espíritu que se revela a sí mismo, en los fenómenos externos, a los individuos. El énfasis de Hegel en las ideas que van evolucionando como fuerza motivadora de los cambios en la organización social está implícito en la mayoría de la literatura radical alemana, incluido el movimiento historicista. Ocupa un lugar central en la doctrina de la sucesión de estados de Friedrich List, por ejemplo, que ya fue desarrollada en 1845. En efecto, la filosofía hegeliana impregnó prácticamente todos los aspectos del pensamiento social alemán en el siglo XIX, incluyendo el de Marx y los románticos.

Wilhelm Roscher

Es una lástima que el tiempo y una dudosa reputación hayan arrojado una sombra sobre la masa de la literatura historicista. Muchos historiadores del pensamiento la pasan por alto en silencio, mientras que otros se detienen brevemente para bromear sobre la famosa (e inútil) *methodenstreit*, literalmente «batalla de los métodos», entre Schmoller y el líder de la escuela austríaca, Carl Menger (véase el capítulo 13). Este olvido es particularmente lamentable en el caso del representante y fundador de la vieja escuela, Wilhelm Roscher.

Roscher nació en Hannover en 1817, y de 1835 a 1839 estudió jurisprudencia y filosofía en las Universidades de Göttingen y Berlín. Como jefe de la escuela histórica enseñó en la Universidad de Leipzig (desde 1848), donde fue profesor de economía política. Aunque Roscher empezó su trabajo sobre historia económica y el método histórico ya en 1838, su obra más importante fue el *System des Volkswirtschaft* (Sistema de economía política), publicada por primera vez en 1854.

El *System* revela a Roscher como un erudito de primera magnitud. Además de escribir una obra enciclopédica que abarca todos los temas, por ejemplo, del tratado clásico de J. S. Mill, Roscher demostró una capacidad como historiador del pensamiento económico sin par en el siglo XIX. No es la menor de las singulares características del libro el hecho de que fuera escrito como una aclaración del método histórico en economía.

Como se sugirió antes, el método histórico intenta combinar el análisis orgánico y biológico, y las estadísticas de todas clases, a fin de descubrir las leyes del fenómeno en cuestión. Estas leyes, al menos en la formulación de Roscher, eran siempre *relativas* a un conjunto siempre cambiante de instituciones. A diferencia de Schmoller y de los historicistas más radicales, Roscher no quería abandonar totalmente la economía ricardiana, sino más bien *complementarla* y completarla. En una brillante discusión del método ricardiano, Roscher observaba:

> Lo que es general en la economía política tiene, hay que reconocerlo, mucho que es análogo a las ciencias matemáticas. Como éstas, está llena de abstracciones... También supone siempre que las partes que intervienen en el contrato se guían solamente por un sentido de su propio interés y no están influidas por consideraciones secundarias. Por lo tanto, no hay que maravillarse de que muchos autores se hayan esforzado por revestir las leyes de la economía política de fórmulas algebraicas. [Pero] ... las ventajas del modelo de expresión matemática disminuyen a medida que los hechos a los que se aplica van siendo más complicados. Esto es verdad incluso en la psicología ordinaria del individuo. ¡Cuánto más, por tanto, en la descripción de la vida nacional!... La abstracción según la cual todos los hombres son iguales por naturaleza y distintos sólo en los resultados, es algo que, como han demostrado Ricardo y von Thünen, debe aceptarse como una etapa indispensable en los trabajos preparatorios de los economistas políticos. Estaría especialmente bien, cuando un hecho económico se produce por la cooperación de muchos factores diferentes, para que el investigador aísle mentalmente el factor cuya peculiar naturaleza en un momento dado quiere examinar. Todos los demás factores deben considerarse, durante ese tiempo, como que no operan y son invariables, y entonces se formula la pregunta: ¿cuál sería el efecto de un cambio en el factor que se examina, consistiendo el cambio en un aumento o disminución del mismo? Pero no hay que perder de vista nunca que, después de todo, no se trata más que de una abstracción, por lo que no sólo al pasar a la

práctica, sino incluso al desarrollar y completar la teoría, hemos de volver a la infinita variedad de la vida real (*System*, pp. 104-105 de la ed. americana de los *Principles* citada por los autores).

Las advertencias de Roscher sobre el método abstracto se han repetido en nuestra propia época (véase Leontieff, pp. 1-7). Pero Roscher no estaba dispuesto a considerar la economía simplemente como un conjunto de prescripciones normativas, cargadas de juicios de valor. Al distinguir entre los estudios de «lo que es» y «lo que debe ser», Roscher renunciaba claramente al análisis *normativo* y a los estudios sobre los sistemas ideales en su estudio de la economía, afirmando que tales sistemas son transitorios y conflictivos, teniendo en su base distintas naturalezas y configuraciones sociales.

Roscher intentaba describir «lo que ha sido» y cómo la vida nacional o social «llegó a ser así». Como lo plantea él:

> Nuestro objetivo es simplemente describir la naturaleza económica y las necesidades económicas del hombre, investigar las leyes y el carácter de las instituciones que se adaptan a la satisfacción de estas necesidades, y el mayor o menor éxito con el que han sido servidas. Por tanto, nuestra tarea es, por así decirlo, la anatomía y la fisiología de la economía nacional o social (*System*, p. 111 de la ed. americana de los *Principles* citada por los autores).

Con este programa, Roscher esperaba descubrir unas leyes amplias del desarrollo histórico, de las que, como ya se observó, la teoría ricardiana era sólo una pequeña parte. En resumen, él quería descubrir nada menos que las leyes del desarrollo socioeconómico con las que pudiera comparar las etapas existentes en las naciones-estados y entre ellas.

Las ventajas del método de Roscher, si se consiguen, son obvias. El argumentaba que «una vez que las leyes naturales de la economía política son suficientemente conocidas y reconocidas, todo lo que se necesita, en un caso dado, son estadísticas más precisas y fiables de los hechos de que se trate, para conciliar todas las controversias entre las diferentes opiniones sobre cuestiones de la política de la economía pública».

Además, el método histórico aseguraría idealmente, en medio de un océano de opiniones efímeras, «una isla firme de verdad científica, como universalmente reconocidos como verdad son los principios de la física matemática por los físicos de las más diversas escuelas».

Roscher (junto con Knies y Hildebrand) dedicó el trabajo de toda su vida a estos objetivos. En un prolífico caudal de publicaciones, que incluía las 1.000 páginas del *System*, Roscher se dedicó a discernir la imposibilidad de separar la economía de los demás fenómenos. Pero la verdad lisa y llana es que al tratar la *teoría* de muchos de los temas tradicionales seleccionados —dinero, valores, salarios, etc.— Roscher presentaba análisis que se compararían favorablemente con los de los *Principios* de Mill (incorporó las contribuciones de Jevons a la utilidad y a la estadística en la última edición). Lo diferente en el trabajo de Roscher era un despliegue increíble de virtuosismo histórico-estadístico, dirigido a la ampliación y aclaración de la teoría económica recibida.

Así pues, Roscher llevó a cabo investigaciones laterales en la construcción de índices de precios y, con la historia de los precios, en el campo de las instituciones económicas y en una serie de temas que incluían la esclavitud, la Iglesia, el dinero (de papel y metálico), el lujo, los beneficios, los seguros, la población, el comercio internacional y la protección. Todavía vale la pena leer cuidadosamente muchas de estas descripciones, pero a pesar de sus mejores esfuerzos, por no mencionar su talento mental evidentemente considerable, Roscher (y esto también es cierto en el caso de Knies y Hildebrand) no pudo establecer ninguna ley del desarrollo histórico. En resumen, no pudo reorientar el método de la economía.

Gustav Schmoller

En lugar de apreciar el hermoso ocaso del *System* de Roscher, los jóvenes economistas alemanes lo identificaron erróneamente como una salida del sol. Aunque muchos autores se zambulleron en el océano de la investigación histórica, ninguno se acercó a la talla de Gustav Schmoller, líder de la joven escuela.

Schmoller, llevando el historicismo de Roscher a su extremo, argumentaba que todo el análisis económico recibido, especialmente el ricardiano, no era sólo inútil, sino que era pernicioso (porque llevaba a conclusiones sociales que probablemente no eran del gusto de Schmoller). Schmoller estableció unas claras líneas de demarcación en el debate sobre el método: él contrastaba el método de los economistas clásicos y de los austríacos neoclásicos (especialmente Menger), que defendían y empleaban lo que él consideraba como un argumento abstracto-deductivo, con el método histórico-inductivo de la escuela alemana.

Schmoller proponía seriamente que la teoría recibida fuese completamente rechazada, debido a la falta de realismo de los supuestos, al grado de abstracción teórica y al descuido de hechos interrelacionados y relevantes. La brecha resultante se llenaría, en última instancia, por medio de leyes históricas del desarrollo, leyes que Schmoller intentó discutir en numerosas publicaciones, incluyendo su mastodóntico *Grundrisse der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre* (Esbozo de economía política general), el intento más impresionante en la literatura para aprehender leyes históricas en un tratado sistemático.

Publicado entre 1900 y 1904, el *Grundrisse* de Schmoller era, como hizo notar en una ocasión Wesley Mitchell, un «libro de principios». Schmoller, hay que destacarlo, no creía que los determinantes de las leyes de la historia fueran simples, como en el sistema malthusiano. En otras palabras, más que reducir estas leyes a simples teorías explicativas, Schmoller utilizaba una aproximación histórica y etnológica a temas tales como las instituciones medievales (especialmente el sistema gremial), el desarrollo urbano, la banca y los estudios sobre la industria. Como observó Schumpeter, el economista schmolleriano era esencialmente un sociólogo de espíritu histórico. Se intentó estudiar orgánicamente la economía. Los temas económicos no eran simplemente temas lógicos, pero se tomaban en el contexto más amplio posible.

Mientras la vieja escuela de historicistas alemanes cuestionaba el absolutismo de la teoría económica, la joven escuela rechazaba la teoría en su conjunto. En el extremo al que Schmoller llevó la doctrina, el historicismo era antirracionalista. Rechazaba deducir reglas generales a partir de la razón, insistiendo en su lugar en la

observación y registro de lo único en su infinita variación histórica. Así pues, no ofrecía ningunos principios para guiar o limitar la acción humana. El historicismo era un pozo sin un manantial que lo alimentara.

Semejante antagonismo teórico tenía que suscitar la controversia tarde o temprano, y cuando llegó, fue más acalorada y más fuerte en Alemania. El primer mandoble de la famosa *methodenstreit* (batalla de los métodos) lo propinó el economista austríaco Carl Menger (véase el capítulo 13), en una época en la que el historicismo estaba cerca de su apogeo. En 1883, Menger publicó un libro sobre metodología que se enfrentaba con los problemas fundamentales de procedimiento en las ciencias sociales e intentaba vindicar los derechos del análisis teórico, situando a la escuela de Schmoller en su lugar adecuado. Schmoller devolvió el ataque en una recensión desfavorable del libro. Menger pasó de nuevo a la ofensiva en un opúsculo titulado *Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie* (Los errores del historicismo en la economía política alemana) (1884), que obtuvo una predecible refutación por parte de Schmoller. Estos acontecimientos no sólo provocaron mucho malestar, sino que también provocaron una inundación de literatura que tardó décadas en remitir.

No es nuestra intención investigar profundamente las complejidades de esta famosa disputa, que implicaba tanto personalidades y preferencias intelectuales como sustancia metodológica. La polémica equivalió en buena medida a una lucha contra molinos de viento, puesto que se trataba de una discusión sobre la precedencia y la importancia relativa de teoría e historia. Aunque todo el episodio puede ser, con todo, un terreno fértil para el trabajo de los historiadores del pensamiento económico, provisionalmente estamos de acuerdo con el juicio de Schumpeter de que «puesto que no se puede discutir seriamente la básica importancia de la investigación histórica para una ciencia que estudia procesos históricos, ni tampoco la necesidad de desarrollar un conjunto de instrumentos analíticos con los cuales manejar esos materiales, esta controversia nos parece, como todas las disputas análogas, carente de todo sentido» (*Historia del análisis económico*, p. 892).

CONCLUSION

Durante el siglo XIX se lanzaron muchas y diversas ideas que afectaron a la economía como disciplina y desafiaron la hegemonía del pensamiento y del análisis económicos británicos. En particular, la primera mitad del siglo presenció un número sustancial de reservas formuladas a la economía clásica. Algunos observadores pueden considerar que las críticas de evolucionistas, radicales y reformadores daban en el blanco; con todo, no es fácil calibrar el efecto total sobre el análisis económico, ni siquiera retrospectivamente. Sin embargo, es evidente que lo que se echaba en falta en todo el fermento intelectual del siglo XIX era una «máquina de análisis» verdaderamente científica. Hacia la mitad del siglo un autor asumía la tarea de llenar este vacío. Se llamaba Karl Marx.

Es significativo que el historicismo alemán y la economía marxiana fueran producto de la misma raíz de la filosofía hegeliana. Hegel consideraba la historia como la aproximación adecuada a la ciencia de la sociedad, lo cual constituía un

tema profundamente sentido por Marx y por los historicistas. Sin embargo, la peculiar visión que Hegel tenía de la libertad consistía en una sumisión a la autoridad del Estado, lo que Marx no compartía. Como veremos en el capítulo siguiente, la teoría de Marx anticipaba la desaparición del Estado. Muchos de los historicistas alemanes, sin embargo, ensalzaron la nación y la obra del gobierno; en este aspecto eran mejores hegelianos que Marx.

Por el lado práctico, los historicistas alemanes promovieron una «política social» para mejorar la condición de la clase trabajadora. Contemplaban una especie de «capitalismo popular» en el que los trabajadores obtuviesen un interés propietario en la industria. Sus opiniones eran, por tanto, compatibles con el estado del bienestar que Bismarck emprendió cuando llegó al poder en Alemania, en la segunda mitad del siglo. Fue en el frente intelectual donde sus carencias eran más evidentes. No sólo no pudieron descubrir las leyes del desarrollo histórico; también fracasaron en su intento de establecer un método histórico. Aunque apoyaron decididamente la investigación de los hechos, no reunieron sus datos cuantitativos de tal manera que permitiesen la verificación de la teoría económica, sino más bien para que hablasen por sí mismos. Esta era una tarea inútil, porque no puede existir una medición significativa sin teoría.

Sin embargo, la cuestión del equilibrio entre la teoría y los hechos es una cuestión delicada, y no lo es menos hoy que hace un siglo. Una implicación evidente de la doctrina historicista es que algunas teorías pueden estar «vacías», en el sentido de que no tienen ningún fundamento o contenido empíricos. Roscher, tal vez más que cualquier otro miembro de la escuela histórica alemana, pareció darse cuenta de la naturaleza simbiótica de la teoría y los hechos. Observó:

> Es evidente que, de las estadísticas en general, las estadísticas económicas constituyen una parte importante, y precisamente la parte más accesible al tratamiento numérico. De la misma manera que estas estadísticas económicas necesitan estar siempre dirigidas por la luz de la economía política, también le suministran ricos materiales para el desarrollo de su estructura, y para la consolidación de los fundamentos que ya tiene. Además, son la condición indispensable para la aplicación de los teoremas económicos a la práctica (*System*, pp. 94-95 de la ed. americana de los *Principles* citada por los autores).

No hace demasiado tiempo que Wassily Leontieff expresaba un interés similar en su discurso presidencial a la American Economic Association. Leontieff advertía que «es evidente que el fundamento empírico [de la economía], que todavía es débil y crece demasiado lentamente, no puede apoyar la creciente superestructura de teoría económica pura o, diría yo, especulativa» («Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts», p. 1). Casi es como si Leontieff (que después se convertiría en premio Nobel) estuviera advirtiendo que la teoría económica contemporánea puede tener que pagar caro su olvido de los mensajes más sensatos y menos radicales de la doctrina historicista.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Tres artículos en particular forman como un útil telón de fondo para este capítulo. Véase W. D. Grampp, «Classical Economics and Its Moral Critics», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 359-374; T. E. Kaiser, «Politics and Political Economy in the Thought of the Ideologues», *History of Political Economy*, vol. 12 (verano 1980), pp. 141-160; y C. C. Ryan, «The Friends of Commerce: Romantic and Marxist Criticisms of Classical Political Economy», *History of Political Economy*, vol. 13 (primavera 1981), pp. 80-94. Estudios generales del pensamiento socialista que merecen atención son Alexander Gray, *The Socialist Tradition: Moses to Lenin* (Londres: Longmans, 1946); G. D. H. Cole, *A History of Socialist Thought*, 5 vols. (Nueva York: St. Martin's, 1953-1960) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento socialista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1957-1963; y George Lichtheim, *The Origins of Socialism* (Nueva York: Praeger, 1969) (existe trad. cast.: *Los orígenes del socialismo*. Barcelona: Anagrama, 1970). Gray es particularmente interesante en los aspectos económicos del pensamiento socialista, y Lichtheim se concentra en el pensamiento socialista antes de Marx. El popularísimo *Worldly Philosophers*, de Robert Heilbroner (4.ª ed.) (Nueva York: Simon and Schuster, 1972), contiene un delicioso capítulo sobre los socialistas utópicos (existe trad. cast.: *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Madrid: Aguilar, 1964).

Una notable visión de conjunto de las ideas evolucionistas la presenta Henryk Grossman en su artículo en dos partes «The Evolucionist Revolt against Classical Economics», *Journal of Political Economy*, vol. 51 (octubre, diciembre 1943), pp. 381-390, 506-522. La primera parte discute las ideas de Condorcet, Saint-Simon y Sismondi; la segunda parte trata las ideas de James Steuart, Richard Jones y Karl Marx. (Existe trad. cast. en Spengler y Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971).

A Saint-Simon se le concede un considerable espacio en Elie Halévy, *Era of Tyrannies*, R. K. Webb (trad.) (Garden City, N. Y.: Anchor Books, Doubleday and Company, Inc., 1965), y es objeto de un tratamiento en gran escala, por Emile Durkheim, un sociólogo, en *Socialism and Saint-Simon*, A. W. Gouldner (ed.) y C. Sattler (trad.) (Yellow Springs, Ohio: Antioch Press, 1958), y por Frank Manuel, un historiador, en *The New World of Henri Saint-Simon* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962). E. S. Mason ha señalado la relevancia de las ideas de Saint-Simon para el capitalismo del siglo XX, en «Saint-Simonism and the Rationalisation of Industry», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 45 (agosto 1931), pp. 640-683. Algunos de los mismos temas son subrayados por Niles Hansen en «Saint-Simon's Industrial Society in Modern Perspective», *Southwestern Social Science Quarterly*, vol. 47 (diciembre 1966), pp. 253-262. La mayoría de las obras publicadas de Saint-Simon están en francés; sin embargo, cierto número de traducciones aparece en *Social Organization, the Science of Man, and Other Writings*, F. M. H. Markham (ed.) (Nueva York: Harper & Row, 1964), que también contiene una introducción útil. Otra fuente de traducciones inglesas es *The Doctrine of Saint-Simon: An Exposition. First Year, 1828-1829*, G. G. Iggers (trad.) (Boston: Beacon Press, 1958). F. A. Hayek ofrece un tratamiento claramente no partidario de Saint-Simon y sus ideas en

The Counter-Revolution of Science: Studies in the Abuse of Reason (Nueva York: Free Press, 1955).

Una colección de ensayos de Sismondi aparece en *Political Economy and the Philosophy of Government* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1847]), pero algunos de sus trabajos (por ejemplo, *Nouveaux principes*) no se han traducido nunca al inglés. Otra selección de textos disponible en traducción inglesa aparece en Henry Spiegel (ed.), *The Development of Economic Thought* (Nueva York: Wiley, 1952, pp. 253-268). Sobre Sismondi como economista véase Mao-Lan Tuan, *Simonde de Sismondi as an Economist* (Nueva York: Columbia University Press, 1927); y Thomas Sowell, «Sismondi: A Neglected Pioneer», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 62-88. V. I. Lenin intentó refutar las ideas de Sismondi en *A Characterization of Economic Romanticism* (Moscú: Foreign Languages Publishing House, 1951 [1897]) (Existe trad. cast.: *Obras completas*. Buenos Aires: Ed. Cartago).

Las ideas de Friedrich List fueron recibidas de buena gana por los proteccionistas americanos del siglo XIX, pero la posición americana ya había sido señalada mucho antes por Alexander Hamilton en su *Report on the Subject of Manufactures* (1791), que ha sido reimpreso en A. H. Cole (ed.), *Industrial and Commercial Correspondence of Alexander Hamilton* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1968). Margaret E. Hirst, *Life of Friedrich List and Selections from His Writings* (Londres: Smith, Elder and Co., 1909), incluye extractos de los *Outlines of American Political Economy* de List, que fue escrito en apoyo de los proteccionistas americanos durante la visita de List a los Estados Unidos. Referencias adicionales a las obras de List pueden encontrarse en Henry W. Spiegel, *The Growth of Economic Thought* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1971) (Existe trad. cast.: *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona: Ed. Omega, 1973).

Los escritos más importantes de Robert Owen están contenidos en *A New View of Society and Other Writings* (Nueva York: Everyman's Library, Dutton, 1927). La biografía estándar es la de Frank Podmore, *Robert Owen: A Biography* (Nueva York: Appleton, 1906). Los *Essays in Economics* de E. R. A. Seligman (Nueva York: Macmillan, 1925), contienen un ensayo titulado «Owen and the Christian Socialists».

Muchos de los escritos de Fourier no han sido traducidos al inglés, aunque pueden encontrarse excepciones en *Design for Utopia: Selected Writings of Charles Fourier*, Julia Franklin (trad.) (Nueva York: Schocken Books, 1981), y *The Utopian Vision of Charles Fourier: Selected Tracts on Work, Love, and Passionate Attraction*, J. Beecher y R. Bienvenu (eds. y trad.) (Boston: Beacon Press, 1971). N. V. Riasanovsky cubre bien las ideas de Fourier: *The Teachings of Charles Fourier* (Berkeley: University of California Press, 1970); E. S. Mason, «Fourier and Anarchism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 42 (1928), pp. 228-262, compensa una lectura cuidadosa, aunque la fecha sea atrasada.

Ahora han sido traducidas varias obras de Proudhon, incluyendo *What Is Property?*, R. B. Tucker (trad.) (Nueva York: H. Fertig, 1966) (existe trad. cast.: *¿Qué es la propiedad?*. Buenos Aires: Ed. Proyección, 1970); *General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*, J. B. Robinson (trad.) (Londres: Freedom Press, 1923); y parte de *The Philosophy of Poverty*, que aparece bajo el título de *System of Economic Contradictions: or the Philosophy of Poverty*, B. R. Tucker (trad.) (Princeton,

Mass.: B. R. Tucker, 1888) (existe trad. cast.: *Sistema de las contradicciones económicas o filosofía de la miseria*. Buenos Aires: Americalee, 1945). Un grupo de artículos sobre banca y otros temas constituyen la obra de Proudhon, *Solution of the Social Problem*, Henry Cohen (ed.) (Nueva York: Vanguard, 1927). La información biográfica se incluye en George Woodcock, *Pierre-Joseph Proudhon* (Nueva York: Macmillan, 1956) y en J. H. Jackson, *Marx, Proudhon and European Socialism* (Nueva York: Macmillan, s.f.), que también detalla la relación entre los dos socialistas más importantes de mediados del siglo XIX.

Otros artículos sobre Proudhon presentan diversas perspectivas, yendo de J. S. Shapiro, «Pierre Joseph Proudhon: Harbinger of Fascism», *American Historical Review*, vol. 50 (julio 1945), pp. 714-737, a Dudley Dillard, «Keynes and Proudhon», *Journal of Economic History*, vol. 2 (mayo 1942), pp. 63-76. Este último compara a Proudhon favorablemente con Keynes. Para un ejemplo primitivo de pensamiento anarquista utópico en América, véase B. N. Hall, «The Economics of Josiah Warren, First American Anarchist», *History of Political Economy*, vol. 6 (febrero 1974), pp. 95-108.

T. W. Hutchison discute el historicismo alemán, tanto la escuela «vieja» como la «nueva», en su *Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (Oxford: The Clarendon Press, 1953) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico 1870-1929*. Madrid: Ed. Gredos, 1967); caps. VIII y XII, y de nuevo en «Some Themes from Investigation into Method», en J. R. Hicks y W. Weber, *Carl Menger and the Austrian School of Economics* (Londres: Oxford University Press, 1973). Sobre Schmoller y los últimos historicistas véase Ben B. Seligman, *Main Currents in Modern Economics*, cap. 1 (Nueva York: Free Press, 1962) (existe trad. cast.: *Principales corrientes de la ciencia económica moderna*. Vilassar de Mar: Oikos-tau, 1966); y W. C. Mitchell, *Types of Economic Theory*, cap. 19 (Nueva York: A. M. Kelley, 1969). La valoración que hace Mitchell de la *methodenstreit* es especialmente interesante. Para una visión distinta y más moderna de la famosa controversia, véase Sam Bostaph, «The Methodological Debate between Carl Menger and the German Historicists», *Atlantic Economic Journal*, vol. 6 (septiembre 1978), pp. 3-16. Una visión partidaria de la escuela histórica y sus contribuciones, en particular los logros positivos de un miembro de la joven escuela, la presenta A. Schweitzer en «Typological Method in Economics: Max Weber's Contribution», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), pp. 66-99. Es muy difícil conducir a los que no hablan alemán ni poseen un espíritu metodológico a través del cenagal de argumentos que colectivamente constituye la *methodenstreit*. La posición mengeriana fue reiterada por E. Böhm-Bawerk en «The Historical vs. the Deductive Method in Political Economy», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 1 (octubre 1890), pp. 244-271. J. A. Schumpeter proporciona una útil y penetrante visión de conjunto del escenario y de sus actores en su *Historia* (véanse las Referencias), pp. 877-902. Finalmente, los interesados en metodología deben consultar Felix Kaufman, *Methodology of the Social Sciences* (Nueva York: Oxford University Press, 1944). Un tratamiento partidario de la escuela histórica alemana que se concentra en las contribuciones del grupo a la teoría de la política económica y a la construcción de modelos está contenido en H. K. Betz, «How Does the German Historical School Fit?», *History of Political Economy*, vol. 20 (otoño 1988), pp. 409-430.

REFERENCIAS

Beer, Max. *A History of Bristish Socialism*, 2 vols. Londres: G. Allen, 1953.

Condorcet, Marie-Jean, Marqués de. *Esquisses d'un tableau historique des progres de l'esprit humain*. París: 1795. (Trad. castellana: *Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano*. Madrid: Ed. Nacional, 1980.)

Gide, Charles, y Charles Rist. *A History of Economic Doctrines from the Time of the Physiocrats to the Present Day*, 2.ª ed., R. Richards (trad.). Boston: Health, 1948. (Trad. castellana: *Historia de las doctrinas económicas*, 3.ª ed. Madrid: Instituto Editorial Reus, s.a.)

Leontieff, Wassily. «Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts». *American Economic Review*, vol. 61 (marzo 1971), pp. 1-7.

List, Friedrich. *The National System of Political Economy*, S. S. Lloyd (trad.). Nueva York: Longmans, 1928 [1841]. (Trad. castellana: *Sistema nacional de economía política*, 3.ª ed., Madrid: Aguilar, 1955.)

Manuel, F. E., y F. P. Manuel (eds.). *French Utopias: An Anthology of Ideal Societies*. Nueva York: Free Press, 1966.

Morton, A. L. *The Life and Ideas of Robert Owen*. Nueva York: Monthly Review Press, 1963. (Trad. castellana: *Vida e ideas de Robert Owen*. Madrid: Ciencia Nueva, 1968.)

Ritter, Allan. *The Political Thought of Pierre-Joseph Proudhon*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1969.

Roscher, Wilhelm. *Principles of Political Economy*. Nueva York: 1878 [1854].

Saint-Simon, Henri. *Oeuvres de Saint-Simon et d'Enfantin*, 47 vols. Aalen: Otto Zeller, 1963.

Schumpeter, J. A. *History of Economic Analysis*, E. B. Schumpeter (ed.). Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.ª ed., Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.

Sismondi, J. C. L. Simonde de. *De la richesse commerciale, ou principes d'économie politique appliquées à la legislation du commerce*, 2 vols. Ginebra: 1803.

——. *Nouveaux principes d'économie politique*, 2.ª ed., 2 vols. Paris: Delaunay, 1827.

——. *Etudes sur l'économie politique*, 2 vols. Paris: 1836.

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*, Edwin Cannan (ed.). Nueva York: Modern Library, 1937. (Trad. castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols. Vilassar de Mar: Oikos Tau, 1987.)

CAPITULO 11

KARL MARX Y EL «SOCIALISMO CIENTIFICO»

INTRODUCCION

Aunque estimulado por los mismos intereses sociales que los autores discutidos en el capítulo anterior, Karl Marx requiere un tratamiento separado por dos razones principales: 1) forjó un sistema completo de pensamiento científico desarrollado en gran medida por él mismo, y 2) es incuestionablemente uno de los autores más influyentes de toda la economía y de todo el mundo occidental. Efectivamente, su espíritu está más vivo hoy en los corazones y en los espíritus de los seres humanos de lo que lo estuvo en el siglo pasado, cuando Marx trabajaba durante largas horas sobre sus muchos manuscritos.

Este capítulo examina las contribuciones de Marx a la economía, aunque reconociendo que éstas se encuentran intrincadamente unidas a sus visiones de la historia y la sociedad. Por tanto, intenta explorar los tres campos en tanto sea necesario para contribuir a nuestra comprensión del sistema marxiano.

VIDA Y OBRA DE MARX

El hombre cuyas ideas cambiaron la mitad del mundo nació en Tréveris, Prusia, en 1818. Era hijo de unos padres judíos de la clase media que se habían convertido al cristianismo. La juventud de Marx transcurrió bastante felizmente: era popular entre sus compañeros de juegos y disfrutó de una infrecuentemente agradable relación con su padre. A la edad de diecisiete años, el joven Marx ingresó en la Universidad de Bonn como estudiante de Derecho. Aunque estaba dotado de una mente aguda, la aplicación de Marx a sus estudios se resintió de las distracciones propias de la juventud. Raramente iba a clase y parece que durante su primer año en Bonn se

entregó con entusiasmo a las actividades propias de la mayoría de los jóvenes. En consecuencia, su primer año como estudiante universitario en Bonn fue también el último. Defraudado con los resultados académicos de su hijo, el padre de Marx lo sacó de la escuela al año siguiente y lo matriculó en la Universidad de Berlín, en la que el ambiente de «fiesta-escuela» de la Universidad de Bonn estaba totalmente ausente. Durante el tiempo de su formación en jurisprudencia y economía política en Berlín, Marx cayó bajo la influencia de Hegel y Feuerbach, cuyas ideas contribuyeron a conformar sus propias visiones de la historia, la religión y la sociedad.

Habiendo terminado su doctorado en la Universidad de Jena en 1841, Marx regresó a Bonn, con la esperanza de asegurarse una posición en la docencia en la universidad a la que había asistido anteriormente. Abandonó esta esperanza en 1842 y asumió el puesto de editor de la *Reinische Zeitung*, una publicación alemana en la que pudo expresar sus ideas un tanto heterodoxas y satisfacer su deseo de informarse sobre la literatura de los socialistas franceses. La estricta censura impuesta sobre la *Reinische Zeitung* en 1843 condujo a la renuncia de Marx como editor. Después de la boda en junio con su novia de la infancia (Jenny von Westphalen), se trasladó a París y emprendió la fundación de una nueva publicación, los *Deutsch-Französische Jahrbücher* (existe trad. cast.: *Los Anales franco-alemanes*. Barcelona: Ed. Martínez Roca, 1970). Durante todo este tiempo Marx continuaba escribiendo, aunque principalmente sobre temas filosóficos. Fue en París, sin embargo, donde comenzó a estudiar economía sistemáticamente, en especial a Smith y Ricardo. Allí estudió también los filósofos materialistas, incluyendo a Locke, inició su relación con Proudhon y comenzó a destilar muchas de sus principales ideas. Todavía tenía que llegar su década literariamente más activa, pero en 1844 Marx escribió una serie de manuscritos, que más tarde fueron reunidos y publicados como *Manuscritos económicos y filosóficos*.

Entre tanto, Marx era deshonrado en su propio país. El gobierno prusiano le declaró culpable de traición en 1844, por sus artículos en los *Jahrbücher*, impidiéndole el regreso a su país natal. Al año siguiente, por instigación de Prusia, Francia también expulsó a Marx. Pasó a Bruselas, donde, a su debido tiempo, se publicaron sus *Tesis sobre Feuerbach* (1845), *La ideología alemana* (1846, con Engels) y la *Miseria de la filosofía* (1847); la última era una crítica mordaz de la anterior *Filosofía de la miseria* de Proudhon. En 1847, Marx dio una serie de conferencias, que se publicaron más tarde con el título de *Trabajo asalariado y capital* (1849). El *Manifiesto Comunista* siguió en 1848, y en 1849 Marx y su familia se establecieron en Londres, donde iba a permanecer durante el resto de su vida, cuya mayor parte consagró a escribir y estudiar economía en la biblioteca del Museo Británico. En 1851, Marx comenzó un período de diez años como colaborador ocasional del *New York Daily Tribune*, cuyos ingresos le ayudaron a sostener la pobre existencia de su familia.

A partir de 1857, un verdadero mar de tinta brotó de la pluma de Marx. Sólo en dicho año preparó una extensa crítica de la economía política que iba a servir como esbozo de su posterior *opus magna*. Conocida actualmente como los *Grundrisse*, estos manuscritos permanecieron ignorados y sin publicar hasta el período de la segunda guerra mundial. La *Contribución a la crítica de la economía política* se comenzó en 1858 y se terminó al año siguiente. En 1863, Marx también había

terminado la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía.* El primer volumen de *El capital* apareció en 1867, pero Marx murió en 1883, antes de que pudieran publicarse los volúmenes segundo y tercero. Estos últimos aparecieron editados por el amigo de toda la vida y colaborador de Marx, Friedrich Engels. Este murió en 1895, sólo un año después de la publicación del tercero y último volumen de *El capital.*

Los detalles de la vida personal de Marx revelan el desconsuelo de toda clase de adversidades, incluyendo la pobreza más abyecta y el atormentante exilio político. Ciertamente, Marx podía ser amargo en relación con sus desgracias personales. No hizo ningún esfuerzo para ocultar su amargura cuando, cerca del final de su vida, escribió con acritud: «¡Espero que la burguesía se acuerde de mis furúnculos durante todo el tiempo que le quede de vida!» No es sorprendente, pues, que se describa a Marx como un genio resentido y triste. Pero esta caracterización oscurece una de las cosas más notables sobre el hombre: su extraordinario éxito, a pesar de la adversidad, en las relaciones personales que más importaban. Su amor por su esposa, y de ella por él, fue permanente e intransigente. Sus hijos le adoraban, como también él había adorado y admirado a su padre. A pesar de los furúnculos, Karl Marx tuvo, desde varios puntos de vista, una vida muy provechosa.

PANORAMICA DEL SISTEMA MARXIANO

Lo que se encuentra en el pensamiento maduro de Marx es una teoría de los procesos históricos, basada en las fuerzas económicas y materiales, y que culmina en el cambio económico y social del orden existente. En contraste con la notable especialización intelectual de los últimos tiempos, el pensamiento de Marx abarcaba la filosofía, la historia y la economía. Como filósofo e historiador, estaba saturado de la tradición alemana, aunque no formaba parte de ella. Como economista, estaba igualmente saturado de la tradición clásica británica, aunque tampoco formaba parte de ella.

Hegel, Feuerbach y la filosofía alemana

La figura dominante de la filosofía alemana durante el siglo XIX fue Georg Hegel (1770-1831), cuyas ideas influyeron no sólo en Marx, sino también en los historicistas alemanes (véase el capítulo 10). Para Marx, al menos, el aspecto fascinante de la filosofía de Hegel era su teoría del progreso. Según Hegel, la historia posee la clave de la ciencia de la sociedad. La historia no es una secuencia de sucesos accidentales o una colección de historias inconexas; es más bien un proceso orgánico guiado por el espíritu humano. No es suavemente continuo, sino que en vez de ello es el resultado de fuerzas opuestas. El progreso se obtiene, según Hegel, cuando una fuerza se enfrenta con su opuesta. En la lucha, ambas resultan aniquiladas y son trascendidas por una tercera fuerza. Esta llamada dialéctica ha sido resumida a menudo, conceptualmente, mediante la interrelación de «tesis», «antítesis» y «síntesis». Siguiendo a Hegel, el progreso histórico tiene lugar cuando una idea, o tesis, se enfrenta con una idea opuesta, o antítesis. En la batalla de las ideas, ninguna de ellas

permanece intacta, sino que ambas se sintetizan en una tercera: así es como el conocimiento general, como la historia, avanzan.

A medida que Marx fue madurando, criticó a Hegel en varios terrenos, pero no obstante adoptó la dialéctica hegeliana. La modificó, sin embargo, a la luz de la doctrina del materialismo de Ludwig Feuerbach. Este autor no era menos hegeliano que Marx, pero en *La esencia del cristianismo*, escrito diez años después de la muerte de Hegel, amplió el concepto hegeliano de «auto-alienación» en una dirección radical. Feuerbach añadió el «materialismo», la idea de que los humanos no son sólo una «clase de seres», como afirmaba Hegel, sino también seres sensuales y esa percepción sensual debe, por tanto, convertirse en la base de toda ciencia. Según Feuerbach, toda la historia es el proceso de preparación de los humanos para que lleguen a ser el objeto de una actividad «consciente», más que «inconsciente».

Feuerbach vio en la religión un área en la que predominaba la actividad inconsciente. La religión es la mera proyección de atributos humanos idealizados en un objeto espiritual (por ejemplo, Dios). Este objeto supernatural es entonces adorado por los humanos como todopoderoso, omnisciente y perfectísimo. Como autoproclamado «realista», Feuerbach consideraba la religión como irreal y los atributos de la divinidad como los atributos *idealizados* de los humanos, los cuales, por supuesto, no pueden realizarse en este mundo imperfecto. En otras palabras, la religión hace soportable la vida. Los humanos están dispuestos a aceptar su existencia terrena imperfecta sólo porque inconscientemente se prometen a sí mismos la perfección en otro mundo. Para Feuerbach era evidente el por qué la religión es un fenómeno tan universal[1].

A la vista de este análisis, Feuerbach interpretaba la religión como una forma de autoalienación. El y Marx utilizaron el término «alienación» para referirse a un proceso —y a un resultado— de conversión de los productos de la actividad individual y social en algo separado de la misma, independiente de ella y que la dominaba. Sin embargo, Feuerbach limitó su análisis al modo en que los humanos se alienan a sí mismos en religión y en filosofía, mientras que Marx amplió el concepto a toda clase de actividad política y económica, incluyendo las mismas instituciones del capitalismo. En Marx, por primera vez, el Estado se da la mano con Dios como ser ajeno. Deriva su poder y su existencia del hecho de que los seres humanos no pueden o no quieren enfrentarse con los problemas que se les plantean en la interacción mutua que todos los días se produce en la sociedad. A lo largo del tiempo, esta estructura monolítica llamada «Estado» aumenta su poder sobre las vidas de la gente, sólo porque ésta le permite que lo haga.

La interpretación económica de la historia en Marx

Con el panorama de fondo que acabamos de describir podemos ahora apreciar el carácter innovador del pensamiento de Marx. Injertando el materialismo de Feuerbach en la dialéctica de Hegel, Marx desarrolló un «materialismo dialéctico», que extendió entonces al campo económico. Marx consideraba que el primer motor de la

[1] La aceptación de este punto de vista por parte de Marx subraya su descripción de la religión como «opio del pueblo».

historia es la manera como los individuos se buscan la vida, esto es, la manera en que satisfacen sus necesidades materiales. Esto es importante porque a menos que sus necesidades materiales sean satisfechas, los seres humanos dejarían de existir. En palabras de Marx, «los hombres deben poder vivir para 'hacer historia'», por lo tanto, «El primer acto histórico es... la producción de los medios para satisfacer estas necesidades, la producción de la propia vida material» (*La ideología alemana*, citada en *Writings of the Young Marx*, p. 419).

La producción, por supuesto, no es sólo un acto histórico, sino también un acto económico, y forma parte de la unicidad de Marx que él comprendió claramente, apreciando las interrelaciones entre economía e historia. De hecho, la identificación que estableció Marx y su exposición de la producción como la fuerza central y motriz de entre las fuerzas mutuamente condicionantes de la producción, la distribución, el cambio y el consumo, son lo que distingue su propia economía de la que existía hasta su época. En Marx, la economía se convierte en la *ciencia de la producción*.

La producción es una fuerza social en tanto que canaliza la actividad humana hacia unos fines útiles. Pero Marx afirmaba que los métodos de producción contribuyen a conformar la propia naturaleza humana. En uno de sus primeros trabajos escribió:

> El modo como los hombres producen sus medios de vida depende, ante todo, de la naturaleza misma de los medios de vida con que cuentan, y que tratan de reproducir. Este modo de producción no puede considerarse únicamente en el sentido de ser la reproducción de la existencia física de los individuos. Es ya más bien un modo determinado de la actividad de estos individuos, de manifestar su vida, un determinado *modo de vida* de los mismos. Los individuos son tal y como manifiestan su vida. Lo que son los individuos coincide, por tanto, con su producción, es decir, tanto con *lo que* producen como con el modo *como* producen. Lo que los individuos son depende, por tanto, de las condiciones materiales de producción (*La ideología alemana*, citado en *Formaciones económicas precapitalistas*, p. 185).

Marx reconocía, como hizo Adam Smith, que el desarrollo de las fuerzas productivas en toda economía depende del grado alcanzado por la división del trabajo. Pero a diferencia de Smith, Marx vio un conflicto de intereses como resultado lógico de la progresiva división del trabajo. Esta lleva primero a la separación entre el trabajo industrial y comercial y el trabajo agrícola, y de ahí a la separación entre la ciudad y el campo. A continuación lleva a la separación entre el trabajo industrial y el comercial, y finalmente a una división entre trabajadores de cada clase de trabajo. Así pues, surge un nuevo conflicto: los intereses individuales se oponen a los intereses comunitarios, y todo trabajador viene a estar «encadenado» a un puesto de trabajo específico. Con el tiempo, el trabajo de los humanos se convierte en un poder ajeno, que se opone a ellos y los esclaviza.

Al margen de este conflicto entre intereses individuales e intereses comunitarios, Marx veía la aparición del Estado como un poder independiente, divorciado de los intereses reales del individuo y de la comunidad. Con todo, el Estado debe su existencia a las clases sociales ya determinadas por la división del trabajo. Toda clase que ocupa el poder trata de promover su propio interés como si fuese el interés

general de la comunidad. Sin embargo, la comunidad percibe este interés de clase como una fuerza ajena que ella no controla.

La situación se hace intolerable cuando se cumplen dos condiciones. Primera, la gran masa de la humanidad tiene que ser desposeída de la propiedad mientras que simultáneamente se enfrenta con la contradicción de la existencia de un mundo de riqueza y cultura. Estos factores presuponen un gran aumento de capacidad productiva y un alto grado de su desarrollo, como sucede en el contexto de un capitalismo maduro. Segunda, el desarrollo de las fuerzas productivas tiene que ser universal. Como premisa práctica, el fenómeno de la clase «desposeída» debe revestir proporciones mundiales; en caso contrario, la revolución y el comunismo sólo podrían existir como acontecimientos locales, no como realidades universales.

Fuerzas estáticas frente a fuerzas dinámicas en la sociedad

Lo que Marx llamaba las «fuerzas productivas», desarrolladas en la época moderna por medio de la división del trabajo, es algo esencialmente dinámico. Consisten en tierra, trabajo, capital y tecnología, cada una de las cuales está cambiando constantemente en cantidad y/o calidad, como resultado de los cambios en la población, los descubrimientos, la innovación, la educación, y así sucesivamente. Sin embargo, en el curso de la producción de su vida social, los humanos entran en ciertas «relaciones definidas que son indispensables e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada etapa del desarrollo de sus fuerzas productivas materiales». Estas «reglas del juego capitalista» son esencialmente estáticas y son de dos tipos: las relaciones de *propiedad* y las relaciones *humanas*. Las relaciones de propiedad existen entre las personas y las cosas; las relaciones humanas existen entre las personas. Según Marx, es la suma total de estas relaciones lo que constituye la estructura económica de la sociedad, sobre la cual se sobrepone una superestructura política y legal, que corresponde a unas formas definidas de conciencia social. Todo aspecto de la estructura socioeconómica debe su origen a las relaciones de producción, simplemente porque las instituciones existen para que los humanos se conformen a las relaciones de producción.

El gráfico 11.1 proporciona un sencillo resumen esquemático de la teoría de la sociedad de Marx. A medida que la división del trabajo se lleva a su conclusión lógica, el trabajo se hace cada vez más fragmentado. Los subsiguientes conflictos de intereses son cada vez más graves a causa de la institución de la propiedad privada, que asegura la partición del capital acumulado entre diferentes propietarios y, así, la división entre capital y trabajo. En términos del gráfico 11-1, las *fuerzas* dinámicas de la producción entran en conflicto con las relaciones *estáticas* de producción. Cuando este conflicto alcanza un punto suficiente, se producen la lucha de clases y la revolución, y la pirámide de la sociedad se invierte, desde su vértice superior hasta su base.

Marx resumió sucintamente el proceso dinámico del cambio social determinado por las fuerzas productivas en su prefacio a la *Contribución a la crítica de la economía política*:

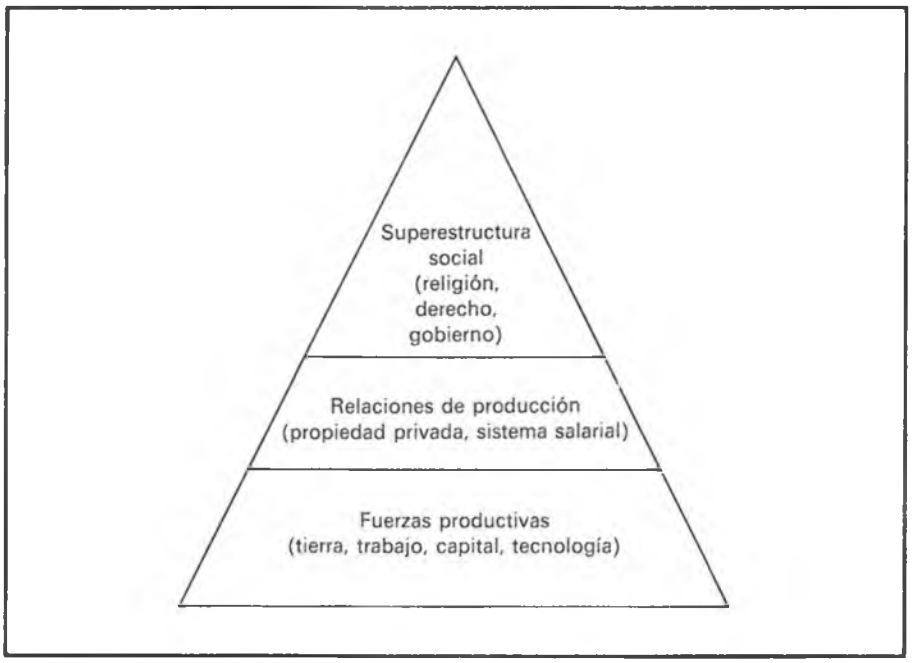


Gráfico 11.1
La «pirámide social» de Marx, en la que la estructura de la sociedad debe su origen a los hechos básicos de la producción económica.

El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina la realidad; por el contrario, la realidad social es la que determina su conciencia. Durante el curso de su desarrollo, las fuerzas productoras de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo cual no es más que su expresión jurídica, con las relaciones de propiedad en cuyo interior se habían movido hasta entonces. De formas de desarrollo de las fuerzas productivas que eran, estas relaciones se convierten en trabas de estas fuerzas. Entonces se abre una era de revolución social. El cambio que se ha producido en la base económica trastorna más o menos lenta o rápidamente toda la colosal superestructura.

Una sociedad no desaparece nunca antes de que sean desarrolladas todas las fuerzas productoras que pueda contener, y las relaciones de producción nuevas y superiores no se sustituyen jamás en ella antes de que las condiciones materiales de existencia de esas relaciones hayan sido incubadas en el seno mismo de la vieja sociedad... Las relaciones burguesas de producción son la última forma antagónica del proceso de producción social, no en el sentido de un antagonismo individual, sino en el de un antagonismo que nace de las condiciones sociales de existencia de los individuos; las fuerzas productoras que se desarrollan en el seno de la sociedad burguesa crean al mismo tiempo las condiciones materiales para resolver este antagonismo (*Contribución a la crítica de la economía política*, pp. 37-38).

Por supuesto, todo esto es más que una teoría de la economía; es una teoría de la historia, de la política y también de la sociología. Sin embargo, la obra más grande de Marx, *El capital*, es claramente un análisis del capitalismo, no del socialismo ni del comunismo. No obstante, una plena comprensión de la dinámica de ese análisis sería sumamente difícil sin ser conscientes primero de la teoría marxiana de cómo tiene lugar el cambio social.

PRIMEROS ESCRITOS DE MARX SOBRE LA PRODUCCION CAPITALISTA

Los manuscritos económicos y filosóficos de 1844

Poco después de haberse trasladado a París en 1843, Marx empezó un estudio crítico de la economía política. En 1844 completó varios manuscritos, que aparentemente estaban pensados para constituir una parte importante de un libro de posterior aparición. Sin embargo, el libro no se materializó nunca y los manuscritos quedaron sin publicar durante más de ochenta años. Cuando en 1932 se publicó una edición completa de estos trabajos, con el título de *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*, se produjo un considerable impacto entre los eruditos marxianos y alguna reinterpretación de las últimas obras de Marx. En contra de algunas interpretaciones, creemos que existe una continuidad básica entre los primeros escritos de Marx y *El capital*, aunque en la época en que escribió el último, Marx había abandonado los conceptos metafísicos que inicialmente había tomado de los filósofos alemanes, en favor de un análisis más empírico.

El tema central de los *Manuscritos* es que la historia, especialmente en el marco del capitalismo moderno, es la saga de la alienación que se produce en la vida de las personas, en tanto que productores, y que el comunismo, al que se llegaría por medio de una revolución contra la propiedad privada, es la escapatoria final de la alienación. Aunque él no había elaborado la teoría del valor trabajo, Marx ya expresaba en sus *Manuscritos* la idea de que el trabajo es la fuente de toda riqueza. También se encuentra allí la observación empírica de que el trabajador obtiene sólo una pequeña parte de esta riqueza, apenas suficiente para continuar trabajando. La parte del león del producto del trabajo va al capitalista, y esto conduce a una agria lucha entre el capital y el trabajo. En esta lucha, el objetivo del capitalista, que tiene todas las ventajas, es mantener los salarios a un nivel mínimo. En el capitalismo, el trabajo se convierte en una simple mercancía, y todas las relaciones humanas se reducen pronto a relaciones monetarias. En estas relaciones, el capitalista se enriquece inevitablemente a expensas del trabajador, que vive a un nivel de subsistencia.

En un primer análisis del beneficio, que también se halla en los *Manuscritos*, Marx advertía una tendencia hacia la concentración monopolística del capital en un número de manos cada vez menor. Esta tendencia lleva a un aumento de los beneficios totales y a un aumento de la miseria global de la clase trabajadora. Marx teorizaba que, con el tiempo, las contradicciones internas del sistema capitalista llevarían a su liquidación, abriendo de esta manera el camino para que los humanos llegasen a ser verdaderamente libres. Todas estas ideas reaparecen en las obras más

maduras de Marx, aunque, como podía esperarse, están elaboradas con más precisión y detalle en estas últimas.

Lo que los *Manuscritos* de 1844 no contienen es un análisis penetrante de las contradicciones reales del capitalismo; para esto hay que mirar *El capital*. Pero contienen una formulación bastante madura de crítica metodológica de la economía política. El siguiente pasaje es un ejemplo:

> La Economía Política parte del hecho de la propiedad privada, pero no lo explica. Capta el proceso material de la propiedad privada, que ésta recorre en la realidad, con fórmulas abstractas y generales a las que luego presta valor de *ley*. No *comprende* estas leyes, es decir, no prueba cómo proceden de la esencia de la propiedad privada. La Economía Política no nos proporciona ninguna explicación sobre el fundamento de la división de trabajo y capital, de capital y tierra. Cuando determina, por ejemplo, la relación entre beneficio del capital y salario, acepta como fundamento último el interés del capitalista, en otras palabras, parte de aquello que debería explicar. Otro tanto ocurre con la competencia, explicada siempre por circunstancias externas. En qué medida estas circunstancias externas y aparentemente casuales son sólo expresión de un desarrollo necesario es algo sobre lo que la Economía Política nada nos dice... para ella hasta el intercambio mismo aparece como un hecho ocasional. Las únicas ruedas que la Economía Política pone en movimiento son la *codicia* y la *guerra entre los codiciosos*, la *competencia* (*Manuscritos: economía y filosofía*, p. 104).

Evidentemente, Marx criticaba a los economistas por no explicar (¿comprender?) las *causas* subyacentes del capitalismo: en su opinión no bastaba con simplemente entender el mero funcionamiento de los mercados. Es preciso explicar también cómo se llega al mecanismo del mercado y hacia dónde va éste. A Marx le parecía esencial aprehender la relación entre, como decía él, «la propiedad privada, la avaricia, y la separación del trabajo, el capital y la propiedad de la tierra; entre el intercambio y la competencia, el valor y la devaluación de los hombres, el monopolio y la competencia, etc.; la relación entre toda esta enajenación y el sistema monetario».

Además, Marx intentó en los *Manuscritos* criticar la economía política sobre la base de las *contradicciones sociales reales* que había observado empíricamente. La contradicción básica subrayada por Marx consiste en que «el trabajador se va haciendo más pobre cuanta más riqueza produce... se convierte en una mercancía cada vez más barata cuantas más mercancías crea». La devaluación de los trabajadores, en otras palabras, se produce en proporción directa al valor creciente de las mercancías, y en el proceso los trabajadores se enfrentan con los objetos de su trabajo (mercancías) como con cosas exteriores a sí mismos, cosas sobre las que, una vez acabadas, ellos ya no pueden ejercer ningún control ni poseer ninguna propiedad: en tanto que cosas *ajenas* se han convertido en un poder independiente de su productor. Por supuesto, esta idea —la de que el trabajo es por su misma naturaleza la exteriorización de una capacidad humana— Marx la tomó de Hegel. Pero ahora criticaba la economía por ocultar la alienación inherente a la naturaleza del trabajo, por no considerar la relación directa *entre el trabajador y la producción*. Esta relación, tan asiduamente analizada por Marx, es el sello de la economía marxiana y la característica que la distingue de la economía clásica.

Los *Grundrisse* (1857-1858)

Los *Manuscritos* de 1844 representan una incursión inicial del joven Marx en la crítica económica. No tienen el brillo o la penetración de *El capital*, que es posterior. Pero en los años que siguieron Marx perfeccionó los instrumentos de análisis que había heredado de los economistas clásicos. En 1858 había acumulado cierto número de manuscritos que, en conjunto, pueden considerarse como un esbozo y un borrador de los argumentos técnicos utilizados más adelante en *El capital*. Esta colección de papeles, que sólo recientemente ha visto la luz y se ha publicado durante la segunda guerra mundial, lleva el título de *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Elementos fundamentales para la crítica de la economía política)*. Sólo algunos fragmentos de los *Grundrisse* se han traducido al inglés, pero revelan algunas cosas que no están incluidas en *El capital*, como una discusión de los sistemas precapitalistas y un estudio de las interrelaciones entre las partes componentes del capitalismo (por ejemplo, la producción, la distribución, el cambio y el consumo).

Marx criticaba a sus predecesores en la economía por su visión básicamente ahistórica de la producción. En los *Grundrisse* intentó relacionar el proceso de producción con la etapa de desarrollo de la sociedad. Se opuso particularmente a la posición de Mill, en el sentido de que la producción —al contrario que la distribución— estuviera sujeta a leyes inmutables independientes de la historia (véase el capítulo 8). Por supuesto, su propia opinión era que la producción tiene lugar en un contexto social y sólo puede ser llevada a cabo por individuos sociales, y en una determinada etapa del desarrollo social. Además, toda forma de producción crea sus propias relaciones legales y formas de gobierno. Marx concluyó que las denominadas condiciones generales de producción expuestas por los economistas clásicos no eran más que conceptos abstractos que en conjunto no constituían ninguna etapa real de la historia de la producción.

Estos conceptos abstractos hacían posible, en la opinión de Marx, que la economía tratara la verdadera naturaleza de la producción capitalista. Dicha naturaleza implica el estudio del trabajo como algo básico para la producción, el análisis de las bases históricas de la producción capitalista y el examen del conflicto fundamental entre la burguesía y el proletariado. En los *Grundrisse*, Marx empezó a entrelazar estas ideas. Perfeccionó la teoría del valor trabajo y las teorías de la plusvalía y del dinero. Al año siguiente, en *Contribución a la crítica de la economía política*, Marx desarrolló la tesis de que el conflicto entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción suministra la fuerza motriz de las revoluciones sociales. Así, en 1860 estaban puestos los cimientos de la realización suprema de Marx, el primer volumen de la cual apareció en 1867.

LA NATURALEZA DEL CAPITALISMO

El propósito de gran parte de lo anterior ha sido establecer que en la época en que Marx estaba preparado para escribir *El capital*, tenía en su mente algunos objetivos bien definidos: objetivos que eran consistentes con su visión dialéctica de la historia.

En particular, Marx tenía que demostrar 1) cómo la forma de mercancía del cambio en el mercado lleva al conflicto de clases y a la explotación de la fuerza de trabajo, 2) cómo el sistema de mercancías, con el tiempo, no puede seguir funcionando a causa de sus contradicciones internas, y 3) por qué el conflicto de clases en el capitalismo, a diferencia de los conflictos de clases en anteriores sistemas económicos, desembocaría al final en la toma del poder por parte de la clase anteriormente explotada más que en el gobierno de una nueva clase dominante.

Marx consideraba el capitalismo como un sistema económico en que la gente vivía comprando y vendiendo cosas (es decir, mercancías). Según Marx, cuatro propiedades distinguen a las mercancías. Las mercancías son 1) útiles, 2) producidas por el trabajo humano, 3) ofrecidas para su venta en el mercado, y 4) separables del individuo que las produce. En *El capital*, Marx comienza por analizar la producción y la distribución de las mercancías. Una explicación de este género estaría ciertamente vacía sin una teoría del valor, y Marx, que contaba con una buena base de economía clásica, volvió a Smith y Ricardo en este punto.

La teoría del valor trabajo

Después de una cuidadosa revisión de la literatura económica clásica y de un proceso intelectual de exclusión lógica, Marx llegó al *trabajo* como la esencia de todo valor. Para él, el valor era una propiedad *objetiva* de todas y cada una de las mercancías. Por lo tanto, tenía que encontrar su raíz en algo más sustancial que las «superficiales» fuerzas de la oferta y la demanda del mercado. De hecho, Marx no podía haberse visto impresionado por valoraciones puramente subjetivas (comparaciones de utilidad, por ejemplo), porque filosóficamente era un materialista y por tanto sostenía que sólo las relaciones materiales determinan el valor. También creía que estas relaciones determinan el valor *antes* de la determinación del precio, de modo que el precio refleja meramente un valor causado por el elemento puramente objetivo y común a todas las mercancías: el trabajo.

¿Contradicción en la teoría clásica del valor? Hemos visto que la economía clásica tenía no una sino dos teorías del valor de cambio: la determinación del precio a corto plazo, por la oferta y la demanda, y la teoría del «precio natural» o coste de producción, a largo plazo. Marx percibió la contradicción que había en esto. La teoría del precio natural sostiene que el precio no varía a largo plazo, mientras que incluso una observación eventual revela que los precios del mercado fluctúan constantemente. Ahora bien, si tales fluctuaciones son el resultado de la mera casualidad, entonces lo son también las crisis económicas, y la teoría marxiana del materialismo dialéctico se desploma. Marx, por supuesto, veía las cosas de modo diferente. En *Trabajo asalariado y capital* escribió: «estas oscilaciones... son las únicas que en su curso determinan el precio por el coste de producción. El movimiento conjunto de este desorden es su orden» (*Trabajo asalariado y capital*, Madrid: Miguel Castellote, ed., p. 37).

Tales afirmaciones son características de la dialéctica de Marx, pero son enigmáticas para el lector no iniciado. «¿Qué quiere decir?», nos preguntamos. La respuesta es que Marx reconocía , como lo hicieron los economistas clásicos, que en condicio-

nes de competencia los precios no fluctúan aleatoriamente, sino que deben hacerlo en torno a un punto definido. Si el precio de venta de una mercancía cae por debajo de su coste de producción, su productor se verá expulsado del mercado. Si el precio de venta supera al coste de producción, aparece un exceso de beneficios, que atrae a los competidores y lleva temporalmente a un exceso de producción, de manera que el precio disminuirá. En consecuencia, el punto alrededor del cual fluctúan los precios del mercado competitivo es el coste de producción, que para Marx quiere decir coste del trabajo. Así pues, él consideraba que el valor venía determinado, no por «las leyes del mercado», sino por la misma producción.

La materia ha sido acertadamente resumida de otra manera por Murray Wolfson, un destacado erudito marxiano. Wolfson observa que los precios del mercado son estimaciones ideales (es decir, subjetivas) de las relaciones de intercambio entre potenciales compradores y vendedores. Pero la competencia impone que estas estimaciones ideales se conformen a la realidad material del trabajo consumido en su producción. Por supuesto, podrían explicarse los precios directamente por la interacción de estas estimaciones ideales hasta que las valoraciones subjetivas estuvieran en equilibrio. Sin embargo, el materialismo de Marx requiere una explicación diferente. La dirección de causación no puede ser desde la valoración *ideal* a la relación de intercambio *objetiva*. Una explicación científica tiene que ir de lo material a lo ideal. La teoría del valor trabajo de Marx, en consecuencia, se distingue de las anteriores teorías del trabajo porque se halla firmemente arraigada en la filosofía materialista.

Salarios y capital. Habiendo establecido una teoría objetiva del valor trabajo, Marx tenía que enfrentarse con el mismo tipo de problemas con los que se enfrentó Ricardo: 1) Si el trabajo es la esencia del valor de cambio, ¿cuál es el valor de cambio del trabajo?, y 2) ¿cómo se determina el valor de los bienes producidos por la maquinaria? La respuesta al primer problema supone una teoría de los salarios; la respuesta al segundo supone una teoría del capital.

Marx expuso el primer problema de este modo. El valor de la fuerza de trabajo puede dividirse en una cantidad necesaria para la subsistencia del trabajo y una cantidad por encima y por debajo de aquélla. La primera, que Marx denominó «trabajo socialmente necesario», determina el valor de cambio del trabajo en sí: su salario. La última, denominada «plusvalía», se la apropia el capitalista. Marx dejó bien claro que el capitalismo no podría existir si el trabajador no produjese un valor mayor que el requerido por su propia subsistencia:

> Si fuera necesaria una jornada de trabajo para mantener vivo durante una jornada de trabajo a un obrero, el capital no existiría, porque la jornada de trabajo se intercambiaría por su propio producto, y de esta suerte el capital como capital no se podría valorizar ni, por consiguiente, conservar... Por el contrario, si, pongamos por caso, sólo se necesita media jornada de trabajo para mantener vivo a un obrero durante toda una jornada laboral, la plusvalía del producto surge de por sí... (*Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*, p. 265).

Esta plusvalía no surge en el intercambio, sino en la producción. Así pues, la finalidad de la producción, desde el punto de vista del capitalista, es extraer plusva-

lía de cada trabajador. Esto es lo que Marx entiende por «explotación del trabajo». La explotación existe porque el valor excedente aportado por el trabajo es expropiado por el capitalista. La plusvalía surge no porque el trabajador *reciba menos* de lo que vale, sino porque *produce más* de lo que vale. Como que esta cantidad excedente es expropiada por los propietarios de tierra y capital, la plusvalía puede considerarse como la suma de las partes de la renta que no corresponden al trabajo (es decir, renta de la tierra, interés y beneficio).

Marx consideraba que el principio de la plusvalía era su logro más importante. Ciertamente, es una parte integrante del tema central del conflicto de clases y de la revolución. En el capitalismo surgen dos clases, una de las cuales se ve obligada a vender su fuerza de trabajo a la otra, a fin de ganarse la vida. Este acuerdo contractual transforma el trabajo en una mercancía ajena al trabajador. Sin la diferencia entre el valor de cambio del trabajo (subsistencia) y su valor de uso (valor del producto del trabajo), el capitalista no tendría ningún interés en comprar fuerza de trabajo, y por tanto ésta no sería vendible. De este modo, los ingredientes del conflicto social son inherentes al capitalismo: la alienación y la polarización de clases.

Ricardo había presentado el trabajo como la mejor *medida* del valor, aunque no necesariamente como la única *causa* del valor. Marx fue más lejos que Ricardo en este aspecto; vio el trabajo como la medida y la causa del valor. Además, sostuvo que sólo el trabajo —no las máquinas— puede producir plusvalía. Entonces, ¿cómo se valora la maquinaria? La respuesta de Marx es que las máquinas son «trabajo cristalizado» y por tanto igual en valor al coste del trabajo que las produjo. Esta respuesta niega el hecho de que las máquinas son productivas en sí mismas y, por lo tanto, deben valorarse por encima del trabajo invertido en su producción. No obstante, Marx se comprometió de tal manera con la teoría del valor trabajo que ignoró esta objeción o la consideró de menor importancia.

La «gran contradicción». Una objeción más seria a la teoría del valor trabajo surge de la crítica de Marx en la forma de lo que desde entonces se ha venido en llamar la «gran contradicción». La contradicción se plantea del modo siguiente: si el valor de cambio de las mercancías viene determinado por el tiempo de trabajo que contienen, ¿cómo puede conciliarse esto con el hecho empíricamente observado de que los precios de mercado de estas mercancías discrepan con frecuencia de sus valores trabajo? O por decirlo de otra manera: sabemos que la competencia garantiza una tasa uniforme de beneficio en toda la economía. Con todo, incluso en una economía competitiva la relación capital-trabajo es distinta en unas y otras industrias. Con una teoría marxiana del valor (es decir, sólo el trabajo crea plusvalía) los beneficios tienen que ser más altos en las industrias intensivas en trabajo, pero empíricamente no es éste el caso. Así pues, dado que las relaciones capital-trabajo (en las distintas industrias) son diferentes, aunque la tasa de beneficio siga siendo la misma, no puede ser cierto (argumentan los críticos de Marx) que el valor se determine solamente por los pagos efectuados al trabajo.

Aunque la evidencia es que Marx se percató muy pronto de este problema en sus escritos, la célebre respuesta a sus críticos está contenida en el tercer volumen de *El capital*, publicado póstumamente. Marx sostenía que el problema se resuelve por la

teoría de la competencia de los capitales, que afirma que la competencia entre las empresas e industrias tenderá a establecer una tasa uniforme de beneficio para todas las empresas dedicadas a la producción. Cuando esta tasa media se añade a los (diferentes) costes de producción de las distintas industrias, las desviaciones individuales de los precios de mercado respecto de los verdaderos valores (trabajo) tienden a desaparecer (en sentido agregado).

Algunas definiciones marxianas. Antes de analizar en detalle la solución de Marx a la gran contradicción, es necesario clarificar algunos de sus términos técnicos. Al resolver el problema de valoración, Marx empleó la siguiente terminología:

Capital constante (c)	= cargas sobre el capital fijo (es decir, la depreciación más el coste de las primeras materias)
Capital variable (v)	= salarios totales pagados al trabajo
Inversión (k)	= coste de producción (excluyendo el beneficio), o $c + v$
Plusvalía (s)	= contribución de los trabajadores, que no se les paga, o exceso de los ingresos brutos sobre la suma de capital constante y variable
Tasa de plusvalía (s')	= relación entre la plusvalía y el capital variable empleado, o s/v
Tasa de ganancia (p')	= relación entre la plusvalía y la inversión, o $s/(c + v)$
Composición orgánica del capital (O)	= relación entre el capital y el trabajo empleado en la producción

En términos contemporáneos podría decirse que PNB $= c + v + s$, y que PNN $= v + s$.

El problema de la transformación. Marx intentó resolver la gran contradicción empleando la ilustración que se reproduce en el cuadro 11.1. Su análisis y discusión descansan sobre tres supuestos principales: 1) las diferentes mercancías se producen con diferentes composiciones orgánicas del capital (es decir, diferentes relaciones capital-trabajo) y utilizan capital constante en diferentes proporciones en la producción; 2) por comodidad, se supone una tasa de plusvalía del 100%; y 3) la competencia tenderá a igualar la tasa de ganancia entre las industrias a la «tasa media», esto es, la relación entre la plusvalía agregada y la inversión agregada.

Marx observó que la composición orgánica del capital en una industria determinada dependía de la relación técnica entre la fuerza de trabajo y los demás medios de producción. Pero a efectos de ilustración, las relaciones entre el capital constante y el variable en el cuadro 11.1 se han elegido arbitrariamente. En la columna 1 se representan cinco mercancías diferentes, producida cada una de ellas con diferentes relaciones capital-trabajo, como se ve en la columna 2. La mercancía A, por ejemplo, se produce con 80 unidades de capital constante y 20 unidades de capital variable.

Por sencillez suponemos que 80 y 20 son los gastos expresados en unidades monetarias, de manera que las unidades heterogéneas de «capital» y «trabajo» puedan sumarse para determinar la inversión en cada una de las cinco industrias. Puede observarse, por tanto, que la inversión es igual a 100 en cada una de las industrias y que la inversión agregada de esta sencilla economía es 500. La columna 3 muestra las unidades de capital constante utilizadas en el proceso de producción para cada una de las cinco industrias. El coste de cada mercancía, en unidades monetarias, se determina en la columna 4, añadiendo los costes salariales (capital variable) a la columna 3. La tierra se deja al margen de la ilustración como medio de producción, pero puede incorporarse fácilmente al capital constante. La columna 5 muestra la plusvalía en cada industria, calculada en un 100 % de los gastos de capital variable. La columna 6 revela el «verdadero» valor de cada mercancía según la teoría del trabajo de Marx. Los valores de esta columna se determinan sumando fila a fila los valores de las columnas 4 y 5.

Según Marx, el coste de una mercancía se diferencia de su precio de venta en la cantidad media de ganancia, que se añade al coste (columna 4) para determinar el precio de venta (columna 8). La columna 7 es el beneficio o ganancia media de cada industria y es el mismo en todas las industrias a causa de la ley de la competencia. La tasa de ganancia en términos marxianos es $s/(c + v)$, o $110/500 = 0{,}22$, que, cuando se multiplica por la inversión en cada industria (100), proporciona las cantidades que muestra la columna 7. Una comparación de las columnas 8 y 6 muestra que el precio de mercado discrepa del valor trabajo de cada mercancía, como los críticos afirmaban, pero la columna 9 revela que la suma algebraica de las diferencias individuales es nula. Marx concluyó: «las desviaciones del precio se anulan mutuamente mediante una distribución uniforme de la plusvalía o por el agregado de la ganancia media de 22 por cada 100 de capital adelantado, a los respectivos precios de costo de las mercancías» (*El capital*, III, p. 198).

Cuadro 11.1
Transformación de valores en precios

(1) Mercancía	(2) Capitales	(3) Capital utilizado	(4) Coste	(5) Plusvalía	(6) Valor trabajo	(7) Ganancia media	(8) Precio venta	(9) Desviación del precio respecto del valor**
A	$80c + 20v$	50	70	20	90	22	92	+ 2
B	$70c + 30v$	51	81	30	111	22	103	− 8
C	$60c + 40v$	51	91	40	131	22	113	−18
D	$85c + 15v$	40	55	15	70	22	77	+ 7
E	$95c + 5v$	10	15	5	20	22	37	+17
Total	500*	202	312	110	422	110	422	0

* Este total incluye una combinación de *stocks* y «flujos» ($c + v$) y se utiliza para determinar la ganancia media en la columna 7.

** Aunque el precio de venta (columna 8) y el valor trabajo (columna 6) son distintos en cada mercancía, la columna 9 muestra que la suma algebraica de las diferencias es nula.

Esta transformación de valores en precios apoya el argumento de Marx de que, en términos agregados, el trabajo es la verdadera fuente del valor, y en su prólogo al tercer volumen de *El capital*, Engels lo pregonó como un triunfo sobre los críticos de Marx. La verdad, sin embargo, es que pocos economistas actuales están dispuestos a aceptar el problema de la transformación como una justificación válida de la teoría del valor trabajo. Sin dejar de ser ingeniosa, la solución de Marx todavía niega que la maquinaria sea productiva por encima de la cantidad de trabajo cristalizado en ella, opinión que los economistas modernos rehúsan aceptar.

Aunque se ha concentrado mucha atención, en esta sección, sobre la mecánica de la teoría del valor, hay que advertir que este tema era de importancia relativamente menor para Marx, que estaba más interesado en la construcción de un modelo cuasi-ricardiano de desarrollo de un sistema socioeconómico completo. El tema, más restringido, de la teoría del valor cobró importancia después de la muerte de Marx, a causa de un énfasis en la determinación del precio en la economía neoclásica. Sin embargo, es interesante observar que los debates sobre el problema de la transformación han sido muy vivos entre los economistas neoclásicos, más que entre los neomarxianos.

Las leyes del movimiento capitalista

Todavía tenemos que describir en detalle la dinámica de la teoría de Marx —lo que él llamó «las leyes del movimiento capitalista»— que con el tiempo tañerían la campana funeral del capitalismo. Marx se separó notablemente de la economía clásica al subrayar el cambio tecnológico como la fuerza motriz de su dinámica social. Adam Smith fue un autor preindustrial que interpretó el progreso en términos de comportamiento humano racional más que en términos de avance técnico. David Ricardo tenía una experiencia industrial muy limitada; nunca tuvo intención de refundir la economía política como una teoría del cambio tecnológico. Si acaso, vio el problema económico de la sociedad como un problema agrícola. John Stuart Mill estuvo más abierto a las perspectivas del cambio tecnológico, y con todo no le otorgó el papel central en su teoría como hizo Marx en la suya.

Marx describió cinco leyes, o tendencias generales, inherentes al capitalismo. Cada una de ellas brota de la naturaleza dinámica de la economía y tiene su raíz en el conflicto entre las «fuerzas productivas» dinámicas y las «relaciones de producción» estáticas.

La ley de la acumulación y la tasa decreciente de ganancia. En el capitalismo, toda la gente de negocios intenta obtener más plusvalía, para aumentar su beneficio. La plusvalía, por definición, procede del trabajo. Así pues, podríamos esperar que los capitalistas buscasen métodos de producción intensivos en trabajo, a fin de maximizar sus beneficios. Sin embargo, de hecho, continúan afanándose en sustituir el trabajo por el capital. El incentivo para hacerlo lo explica Marx en *El capital*:

> Al igual que todo otro desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, la maquinaria debe abaratar las mercancías y *reducir* la parte de la jornada laboral que el obrero necesita para sí, *prolongando*, de esta suerte, la otra parte de la jornada de trabajo, la que el obrero

cede gratuitamente al capitalista. Es un medio para la producción de *plusvalía* (*El capital*, I, p. 451).

El capitalista individual puede sustituir ventajosamente el trabajo por el capital porque se requiere tiempo para ajustarse a los nuevos métodos de producción. El primer capitalista que introduzca maquinaria ahorradora de trabajo, por tanto, podrá producir con costes más bajos que sus rivales y, sin embargo, vender a un precio determinado en el mercado por el predominio de las empresas menos mecanizadas.

Con todo, lo que es verdad para el individuo no lo es para el conjunto. Si cada uno de los capitalistas introduce más maquinaria, la composición orgánica del capital aumenta; disminuye la plusvalía y lo mismo sucede con la tasa de ganancia. (Compruébese esto en el cuadro 11-1.) De ahí que el efecto colectivo de la acción de cada capitalista para acumular más capital y más beneficio tienda a reducir la tasa media de ganancia.

Otra razón por la que la tasa de ganancia puede disminuir a lo largo del tiempo es que los trabajadores pueden presionar en demanda de tasas salariales más altas. Si esto sucede, esta perspectiva elevará los costes de producción, mientras que los precios se determinarán todavía por el «trabajo socialmente necesario». Ricardo también reconocía esta perspectiva, pero pensaba que un desarrollo semejante se vería frenado por la trampa malthusiana de la población. Pero Marx no era malthusiano. En vez de ello, sostenía que la población está determinada cultural y socialmente. Por lo tanto, los salarios más altos no se verán necesariamente reducidos de nuevo por un crecimiento rápido de la población.

La ley de la concentración creciente y de la centralización de la industria. La búsqueda del beneficio antes descrita lleva inevitablemente con el tiempo a una mayor sustitución de trabajo por capital y transforma la industria en pequeña escala en empresas en gran escala, con una división del trabajo más marcada y una capacidad de producción mucho mayor. Marx veía que este aumento de producción y de capacidad productiva llevaría a un exceso de producción general, reduciendo los precios hasta un punto en que sólo los productores más eficientes sobrevivirían. Las empresas menos eficientes se verían eliminadas de la actividad por las circunstancias antes expuestas, y sus activos serían engullidos por los supervivientes. En consecuencia, la industria se iría centralizando progresivamente y el poder económico se concentraría cada vez más en un menor número de manos.

La ley del creciente ejército industrial de reserva. El cambio dinámico que acompaña a la innovación tecnológica y a la sustitución de trabajo por capital tiene un efecto drástico sobre la clase trabajadora: el paro. En el pasaje que sigue, obsérvese cómo Marx transforma en una maldición la división del trabajo que Smith saludó como una bendición:

> La autovalorización del capital por la máquina está en razón directa al número de obreros cuyas condiciones de existencia aquélla aniquila. Todo el sistema de la producción capitalista se funda en que el obrero vende su fuerza de trabajo como mercancía. La división del trabajo unilateraliza esa fuerza de trabajo, la convierte en esa destreza

> totalmente particularizada que consiste en el manejo de una herramienta parcial. No bien el manejo de la herramienta recae en la máquina, se extingue, a la par del valor de uso, el valor de cambio de la fuerza de trabajo. El obrero se vuelve invendible, como el papel moneda puesto fuera de circulación. La parte de la clase trabajadora que la maquinaria transforma de esta suerte en *población superflua*...; por un lado sucumbe en la lucha desigual de la vieja industria artesanal y manufacturera contra la industria maquinizada; por otro, inunda todos los ramos industriales más fácilmente accesibles, colma el mercado de trabajo y, por tanto, abate el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor (*El capital*, I, pp. 524-525).

Este desplazamiento de los trabajadores por las máquinas crea un «creciente ejército industrial de desempleados», una de las contradicciones inherentes que Marx vio en el capitalismo. Como ilustra la discusión anterior, este desempleo es de dos tipos: 1) paro tecnológico (causado por la sustitución de trabajo por maquinaria) y 2) desempleo cíclico (causado por el exceso de producción, que a su vez es el resultado de la creciente concentración y centralización).

La ley de la miseria creciente del proletariado. A medida que crece el ejército industrial de reserva, crece también la miseria del proletariado. Además, generalmente los capitalistas intentan compensar una tasa de ganancia decreciente disminuyendo los salarios, aumentando el número de horas de la jornada laboral, introduciendo el trabajo infantil y femenino, y así sucesivamente. Todo esto contribuye a la miseria absoluta de la clase trabajadora.

El primer efecto del uso generalizado de la maquinaria consiste en la incorporación de mujeres y niños a la fuerza de trabajo, porque su menor fuerza muscular puede aumentarse por medio del uso de las máquinas. Por tanto, en lugar de vender sólo su propia fuerza de trabajo, el obrero se ve obligado a vender la de su esposa e hijos. En palabras de Marx, el trabajador «se convierte en un comerciante de esclavos». Esta exposición a los rigores de la vida fabril conduce a unas tasas más altas de mortalidad infantil y a la degradación moral de las mujeres y los niños, y Marx trató de confirmar estos hechos mediante citas de los informes sobre la salud pública en Gran Bretaña.

Siendo el medio más poderoso de reducir el tiempo de trabajo requerido para producir una mercancía, la máquina se convierte también en el medio más poderoso para prolongar la jornada laboral, de manera que el capitalista puede apropiarse una mayor plusvalía. Además, la maquinaria especializada y costosa que permanece ociosa, incluso durante breves períodos, resulta onerosa para los capitalistas, de modo que se esfuerzan en reducir al mínimo el tiempo en que las máquinas permanecen ociosas. Según Marx, el resultado son jornadas laborales más largas, menos tiempo de ocio y más miseria para el trabajador. Las jornadas de trabajo más largas y la intensificación del esfuerzo laboral minan la fortaleza y longevidad de la clase trabajadora.

Desde un punto de vista histórico, éste parece ser el menos válido de los argumentos de Marx. En términos estrictamente económicos, la profecía de Marx sobre el día del juicio final no se ha cumplido. Por supuesto, no está claro si la clase trabajadora ha hecho grandes progresos económicos *a causa* de la influencia de Marx o *a pesar* de sus predicciones de miseria creciente. De cualquier modo, su

formulación de la doctrina de la miseria creciente no se presta fácilmente a la contrastación empírica. Los marxianos ortodoxos han intentado conciliar las condiciones reales de trabajo con esta parte de la teoría de Marx, afirmando que la miseria *relativa* de la clase trabajadora ha aumentado; ellos señalan los efectos deshumanizadores de la actual producción automatizada, la creciente alienación y polarización de los trabajadores, las minorías étnicas, y así sucesivamente.

La ley de las crisis y depresiones. De una manera muy moderna, Marx vinculó la explicación de los ciclos económicos al gasto en inversión. Observó que los capitalistas invertirán más en unas épocas que en otras. Cuando el ejército de desempleados aumenta y los salarios disminuyen, los capitalistas tenderán a contratar más trabajo y a invertir menos en maquinaria y equipo. Pero cuando los salarios aumentan, como hemos visto, los capitalistas sustituirán trabajadores por máquinas, generando desempleo y salarios más bajos. Esto produce unas crisis periódicas. La teoría de las crisis de Marx forma parte de su intención de demostrar la doctrina de la miseria creciente. Así pues, no era suficiente la mera *existencia* de las crisis; él tenía que demostrar la susceptibilidad del capitalismo ante crisis de creciente gravedad. Lo hizo subrayando la tendencia del capitalista a la acumulación ilimitada.

En Marx, la miseria creciente se relaciona con el desempleo, que a su vez es una consecuencia de los esfuerzos del capitalista por acumular capital, como se esbozó antes. Esta tendencia a la acumulación es, a su vez, contradictoria y es, de hecho, una causa importante de las crisis económicas porque lleva al *exceso de producción del capital*. Citando a Marx:

> Apenas hubiese aumentado el capital en una relación para con la población obrera... si el capital acrecido sólo produjera la misma masa o incluso una masa menor de plusvalía que antes de su crecimiento, entonces tendría lugar una sobreproducción absoluta de capital: es decir, que el capital incrementado $C + \Delta C$ no produciría mayor ganancia... se verificaría una intensa y repentina baja en la tasa general de ganancia... a causa de una modificación en la composición del capital... (*El capital*, III, p. 323).

Esta tasa media de ganancia decreciente señalaría la inminente crisis. A lo largo del tiempo, estas crisis se irían haciendo más graves; esto es, afectarían a un mayor número de personas (a causa del aumento de población) y tendrían una duración mayor. Además, según Marx, habría una tendencia hacia la depresión *permanente* porque el ejército industrial de reserva aumentaría a medida que las crisis fueran siendo más graves. La consecuencia lógica de semejante tendencia es la revolución social. Con el tiempo, el proletariado debe unirse, arrojar sus cadenas y apoderarse de los medios de producción.

El final del capitalismo y más allá

Según Marx, los economistas clásicos desfiguraron el sistema económico, en tanto que consideraban el dinero como un simple medio de cambio. Raramente se intercambian las mercancías directamente por otras mercancías; en vez de ello, se venden por dinero, que se utiliza entonces para comprar otras mercancías. Simbólicamente,

la representación clásica de la producción y el cambio es *M-D-M'*, donde *M* representa las mercancías y *D* representa el dinero. Pero Marx sostenía que en una economía capitalista, el proceso es *D-M-D'*, donde $M' > M$. En otras palabras, el dinero (capital) se acumula para adquirir (o producir) mercancías, que entonces se venden por una mayor cantidad de dinero. *M'* es *M* más el beneficio (plusvalía), y en último término, la tendencia a la acumulación, como hemos visto, produce el tipo de contradicciones internas que llevan a la desaparición del sistema económico.

Los escritos de Marx establecen firmemente esta creencia en una revolución mundial, aunque él raramente discutió la naturaleza del mundo poscapitalista. Sabemos que la «nueva» sociedad tenía que ser una sociedad comunista, en la que ya no existiría la propiedad privada burguesa. Marx habla de

> ... el comunismo como superación *positiva* de la *propiedad privada* en cuanto *autoextrañamiento del hombre* y por ello como *apropiación* real de la esencia *humana* por y para el hombre: por ello como retorno del hombre para sí en cuanto hombre *social*, es decir, humano; retorno pleno, consciente y efectuado dentro de toda la riqueza de la evolución humana hasta el presente. Este comunismo es, como completo naturalismo = humanismo, como completo humanismo = naturalismo; es la verdadera solución del conflicto entre el hombre y la naturaleza, entre el hombre y el hombre, la solución definitiva del litigio entre existencia y esencia, entre objetivación y autoafirmación, entre libertad y necesidad, entre individuo y género. Es el enigma resuelto de la historia y sabe que es la solución (*Manuscritos*, p. 143).

En el *Manifiesto comunista*, Marx habló del comunismo como de un nuevo y revolucionario modo de producción, y describió las características generales aplicables a este nuevo modo:

1. Expropiación de la propiedad territorial y empleo de la renta de la tierra para los gastos del Estado.
2. Fuerte impuesto progresivo.
3. Abolición del derecho de herencia.
4. Confiscación de la propiedad de todos los emigrados y sediciosos.
5. Centralización del crédito en manos del Estado por medio de un banco nacional con capital del Estado y monopolio exclusivo.
6. Centralización en manos del Estado de todos los medios de transporte.
7. Multiplicación de las empresas fabriles pertenecientes al Estado y de los instrumentos de producción, roturación de los terrenos incultos y mejoramiento de las tierras, según un plan general.
8. Obligación de trabajar para todos; organización de ejércitos industriales, particularmente para la agricultura.
9. Combinación de la agricultura y la industria; medidas encaminadas a hacer desaparecer gradualmente las diferencias entre la ciudad y el campo mediante una distribución más uniforme de la población por el país.
10. Educación pública y gratuita de todos los niños; abolición del trabajo de éstos en las fábricas tal como se practica hoy; régimen de educación combinado con la producción material, etc.

Este programa de diez puntos suscita una serie de cuestiones sobre su instauración y funcionamiento, pero Marx no abordó nunca el tema. Evidentemente, él veía su

tarea como el *análisis* del capitalismo y sus contradicciones internas, y aparentemente prefería dejar a otros la construcción de nuevas sociedades. En consecuencia, después de la muerte de Marx quedó entreabierta la puerta para que se produjese una considerable controversia y desacuerdo sobre los aspectos *aplicados* de su economía política. La enconada batalla que se produjo alrededor del cambio de siglo, entre los revisionistas marxianos moderados, como Eduard Bernstein, y los leninistas más militantes, atestigua la incapacidad de la teoría de Marx para proporcionar un guía clara de acción deducible de la propia teoría. Bernstein resumió admirablemente el genio y los peligros de los escritos de Marx de este modo:

> ... dualismo que aparece en toda la obra monumental de Marx, dualismo que consiste en que el trabajo tienda a ser una investigación científica y a probar una teoría establecida mucho antes de planearla... Marx ha aceptado la solución de los utópicos en lo esencial, pero ha reconocido como impropios sus medios y como insuficientes sus pruebas, emprendiendo en consecuencia la revisión de las mismas con el celo, la agudeza crítica y el amor de la verdad que caracterizan a los genios científicos... Pero cuando Marx se acerca a un punto en que el objeto final entra en el fondo de la cuestión, se vuelve incierto... En él se ve que aquel gran espíritu científico era a la postre el esclavo de una doctrina (*Socialismo evolucionista*, p. 162).

EL LEGADO DE MARX

Marx ha ejercido una profunda influencia en el siglo XX y es una prueba de la extraordinaria amplitud de su intelecto el hecho de que su influencia haya sobrepasado las fronteras de la economía. Sin embargo, incluso dentro de la disciplina económica la influencia de Marx ha ido más allá del pequeño grupo de economistas que son marxistas en sentido estricto: gente como Paul Sweezy, Maurice Dobb, Paul Baran y Ernest Mandel, por citar unos pocos. Puede decirse que cualquier economista que razone a partir de la primacía de la producción para explicar las relaciones económicas ha experimentado la influencia de Marx. Lo mismo puede decirse de los que adoptan el método dialéctico, acepten o no las conclusiones últimas del análisis de Marx.

En la época de Marx, el método dialéctico de pensamiento, especialmente hegeliano, saturaba el continente, mientras que el mundo angloparlante estaba más influido por el empirismo de Locke y Hume. La consecuencia es que el pensamiento científico en general ha sido de naturaleza empírica, mientras que el pensamiento teológico, político y social, especialmente con sus raíces en el continente, ha tendido a ser de naturaleza dialéctica. Esto ha conducido a perspectivas muy diferentes, que explican la falta de entendimiento y tolerancia que se ha observado entre los diferentes cuerpos de pensamiento.

Los marxistas modernos han coincidido aparentemente en el núcleo esencial de humanismo en el pensamiento de Marx. Las complejidades de la producción en masa y la problemática del «tercer mundo» en diversos grupos y naciones han hecho que el tipo de alienación que Marx describiera parezca algo muy real en una gran parte de la población. Aun aquellos que desacreditan la necesidad de una revolución violenta para un cambio social significativo se ven con frecuencia estimulados por

un humanismo semejante al de Marx para buscar formas alternativas de reforma social. Al final, esto puede que sea la parte más duradera del legado de Marx al mundo.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

La fuente estándar de información bibliográfica sobre Marx es Franz Mehring, *Karl Marx: The Story of His Life*, Edward Fitzgerald (trad.) (Londres: G. Allen, 1936) (Existe trad. cast.: *Carlos Marx. Historia de su vida*, 3.ª ed. Barcelona: Gijalbo, 1968). Las otras dos fuentes que vale la pena mencionar son E. H. Carr, *Karl Marx: A Study in Fanaticism* (Londres: Dent, 1934) y el libro más reciente de Robert Payne, *Marx* (Nueva York: Simon & Schuster, 1968). El lado personal de Marx es explorado por Edmund Wilson en *To the Finland Station* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1940) (Existe trad. cast.: *Hacia la estación de Finlandia*. Madrid: Alianza, 1972). Véase también David McLellan, *Karl Marx* (Nueva York: Viking, 1975).

Ernest Mandel ha escrito diversas obras interpretativas de la economía de Marx. *An Introduction to Marxist Economic Theory* (Nueva York: Pathfinder Press, 1970) es una introducción breve y de fácil lectura a la economía marxiana, tanto para estudiantes como para profesores. *The Formation of the Economic Thought of Karl Marx*, Brian Pearce (trad.) (Nueva York: Monthly Review Press, 1971), es más difícil, pero no obstante más instructiva (existe trad. cast.: *La formación del pensamiento económico de Marx*. Madrid: Siglo XXI, 1978). Finalmente, la obra de Mandel en dos volúmenes, *Marxist Economic Theory*, Brian Pearce (trad.) (Nueva York: Monthly Review Press, 1968), desafía al más ardiente entusiasta de Marx. Para otra visión del desarrollo de la economía de Marx, véase Roman Rosdolsky, *The Making of Marx's «Capital»* (Londres: Pluto Press, 1977). El impacto de las ideas de Marx, tanto las expuestas originalmente como las interpretaciones y reformulaciones hasta la época actual, es el tema de David McLellan (ed.), *Marx: The First 100 Years* (Nueva York: St. Martin's Press, 1983).

El desarrollo y continuidad del pensamiento de Marx ha sido discutido por una serie de otros autores, tanto respecto al conjunto del pensamiento de Marx como en relación con aspectos específicos de su sistema analítico. Véase, por ejemplo, Murray Wolfson, «Three Stages in Marx's Thought», *History of Political Economy*, vol. 11 (primavera 1979), pp. 117-146, donde argumenta que Marx fue sucesivamente empirista, humanista y materialista, y que su concepción de la sociedad ideal cambió en cada una de dichas etapas. Los siguientes artículos destacan el primitivo pensamiento de Marx en diversos aspectos de su teoría madura: J. E. Elliot, «Continuity and Change in the Evolution of Marx's Theory of Alienation: From the *Manuscripts* through the *Grundrisse* to *Capital*», *History of Political Economy*, vol. 11 (otoño 1979), pp. 317-362; Allen Oakley, «Aspects of Marx's *Grundrisse* as Intellectual Foundations for a Major Theme in *Capital*», *History of Political Economy*, vol. 11 (verano 1979), pp. 286-302; y Arie Arnon, «Marx's Theory of Money: The Formative Years», *History of Political Economy*, vol. 16 (invierno 1984), pp. 555-576. Arnon

demuestra, por ejemplo, cómo la teoría monetaria de Marx evolucionó desde un punto de partida ricardiano, pero terminó del lado de Thomas Tooke, contra Ricardo. Suzanne Brunhoff, *Marx on Money*, M. J. Goldbloom (trad.) (Nueva York: Urizen Books, 1976), presenta una visión madura de la teoría monetaria de Marx, que Arnon complementa con su trabajo histórico. Para una ampliación sobre el tema de la teoría monetaria de Marx, véase Don Lavoie, «Marx, the Quantity Theory, and the Theory of Value», *History of Political Economy*, vol. 18 (primavera 1986), pp. 155-170, que acusa a Marx de ser un teórico cuantitativo «de gabinete»; y Murray Wolfson, «Comment: Marx, the Quantity Theory, and the Theory of Value», *History of Political Economy*, vol. 20 (primavera 1988), pp. 137-140, que elabora el dualismo del pensamiento de Marx que subraya la interpretación de Lavoie.

La influencia de la economía clásica en el pensamiento de Marx y la medida en que su análisis seguía al de los economistas anteriores ha sido tema de atención frecuente. Véase G. S. L. Tucker, «Ricardo and Marx», *Economica*, vol. 28 (agosto 1961), pp. 252-269; y B. Balassa, «Karl Marx and John Stuart Mill», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 83 (1959), pp. 147-163. Aunque la respuesta parece evidente a primera vista, la cuestión de la semejanza entre la teoría del valor de Marx y la de Ricardo sigue planteada. Una importante fuente de ideas sobre la teoría del valor de Marx es I. I. Rubin, *Essays on Marx's Theory of Value* (Toronto: Black Rose Books, 1972). La proposición de que sólo el trabajo es la fuente de la plusvalía es explorada por S. Merrett, «Some Conceptual Relationships in *Capital*», *History of Political Economy*, vol. 9 (invierno 1977), pp. 490-503. S. Groll, «The Active Role of 'Use Value' in Marx's Economic Analysis», *History of Political Economy*, vol. 12 (otoño 1980), pp. 336-371, presenta la visión, nada convencional, de que la demanda jugaba un papel importante en la teoría del valor de Marx, y que el concepto de demanda de Marx se acerca más al de la teoría moderna que el de Ricardo. J. S. Dreyer, «The Evolution of Marxist Attitudes toward Marginalist Tecnique», *History of Political Economy*, vol. 6 (1974), pp. 48-75, explica cómo se han introducido las técnicas marginalistas de formación de precios en la economía marxiana. El tema del valor en la economía marxiana continúa atrayendo atención y estimulando su revisión. Para algunos intentos recientes, véase S. Bowles y H. Gintis, «The Marxian Theory of Value and Heterogeneus Labour: A Critique and Reformulation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1 (1977), pp. 173-192: Ian Steedman, «Heterogeneous Labour, Money Wages, and Marx's Theory», *History of Political Economy*, vol. 17 (invierno 1985), pp. 551-574, que concluye que el concepto de trabajo abstracto de Marx es de poco o ningún uso y que su concepto de valor no es esencialmente distinto del concepto clásico de una cantidad de trabajo; y David Leadbeater, «The Consistency of Marx's Categories of Productive and Unproductive Labour», *History of Political Economy*, vol. 17 (invierno 1985), pp. 591-618, que defiende el uso, por Marx, de las categorías y las considera coherentes y eficaces para analizar los determinantes y limitaciones de la acumulación capitalista.

Aunque la expresión «leyes del movimiento capitalista» es especialmente marxiana, Marx la extrajo libremente de la economía clásica, especialmente en la formulación de las «leyes» relativas al comportamiento de beneficios y salarios. Sobre la teoría del beneficio de Marx, véase Angus Walker, «Karl Marx, the Falling Rate of

Profit and British Political Economy», *Economica*, vol. 38 (noviembre 1971), pp. 362-377; M. A. Lebowitz, «Marx's Falling Rate of Profit: A Dialectical View», *Canadian Journal of Economics*, vol. 9 (mayo 1976), pp. 232-254; y S. Groll y Z. B. Orzech, «Technical Progress and Values in Marx's Theory of the Decline in the Rate of Profit: An Exegetical Approach», *History of Political Economy*, vol. 19 (invierno 1987), pp. 591-614, que desafía la opinión dominante de que Marx atribuía la disminución de la tasa de ganancia a los cambios en la composición orgánica del capital.

Las teorías de Marx sobre el salario y el empleo son materia de continuo debate. Sobre la convicción de Marx de que el exceso de producción sería un hecho frecuente en el capitalismo, véase B. Shoul, «Karl Marx and Say's Law», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 71 (noviembre 1957), pp. 611-629. (Existe trad. cast. en Joseph J. Spengler y William R. Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971.) La inmiseración (término de Marx para referirse al empeoramiento de las condiciones del proletariado) puede proceder de una serie de causas: salarios bajos, muchas horas de trabajo, paro, alienación, explotación, y así sucesivamente. M. Wolfson, Z. B. Orzech y S. Hanna, «Karl Marx and the Depletion of Human Capital as Open-Access Resource», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 497-514, han explorado la posibilidad de la explotación en términos de costes externos más que en términos de la principal formulación teórica de Marx, basada en la teoría del valor trabajo. Concluyen que puede existir más explotación en el primer sentido que en el último. Las causas de la inmiseración y la precisión histórica de la profecía de Marx, en el sentido de que aquélla aumentaría con el tiempo, se discuten en T. Sowell, «Marx's 'Increasing Misery' Doctrine», *American Economic Review*, vol. 50 (marzo 1960), pp. 111-120; F. M. Gottheil, «Increasing Misery of the Proletariat: An Analysis of Marx's Wage and Employment Theory», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 28 (febrero 1962), pp. 103-113; R. L. Meek, «Marx's Doctrine of Increasing Misery», *Science and Society*, vol. 26 (1962), pp. 422-441; y D. Furth, A. Heertje y R. Van Der Veen, «On Marx's Theory of Unemployment», *Oxford Economic Papers*, vol. 30 (julio 1978), pp. 253-276.

La posible vinculación entre la inmiseración y el problema malthusiano de la población constituye el tema de una serie de recientes trabajos en la *American Economic Review*. W. J. Baumol, «Marx and the Iron Law of Wages», *American Economic Review*, vol. 73 (mayo 1983), pp. 303-308, inició el debate defendiendo que Marx no suscribía la opinión de que los niveles salariales tienen que disminuir hasta el nivel de subsistencia, en un capitalismo maduro, posición enérgicamente rechazada por Sam Hollander, «Marx and Malthusianism: Marx's Secular Path of Wages», *American Economic Review*, vol. 74 (marzo 1984), pp. 139-151, pero defendida por M. D. Ramírez, «Marx and Malthusianism: Comment», *American Economic Review*, vol. 76 (junio 1986), pp. 543-547. Reaccionando ante el debate entre Baumol/Ramírez y Hollander, A. Cottrell y W. A. Darity, Jr., «Marx, Malthus, and Wages», *History of Political Economy*, vol. 20 (verano 1988), pp. 173-190, se han situado en el terreno intermedio: argumentan que Baumol/Ramírez no consiguen establecer que Marx rechazara la doctrina de la disminución de los salarios, pero que Hollander ha ido demasiado lejos al atribuir a Marx la posición coherente de que los salarios

deben tender hacia una disminución. Cottrell y Darity creen que no es necesario vincular la inmiseración del proletariado a un declive secular de los salarios reales. Al margen de este debate, pero sobre el mismo tema general, Michael Perelman, «Marx, Malthus, and the Organic Composition of Capital», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 461-490, presenta la noción de que Marx consideraba el «problema malthusiano» simplemente como una de las muchas contradicciones internas del capitalismo.

Sam Hollander ha encendido una vez más las chispas de la controversia, aunque en otro tema, a saber, si la economía de Marx puede caracterizarse como una teoría del equilibrio general o no. Hollander argumenta la respuesta afirmativa en «Marxian Economics as 'General Equilibrium' Theory», *History of Political Economy*, vol. 13 (primavera 1981), pp. 121-155; pero esta defensa ha sido desafiada por Dusan Pokorny en «Karl Marx and General Equilibrium», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), pp. 109-132, que no encuentra una evidencia en los textos de Marx que justifique las afirmaciones de Hollander.

La crítica más famosa de la economía de Marx en el siglo XIX, concebida para ser la refutación definitiva del análisis marxiano, fue lanzada por el economista austríaco Eugen Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the Close of His System*, Paul Sweezy (ed.) (Nueva York: A. M. Kelley, 1949). Al ataque de Böhm-Bawerk contra Marx se unió el economista ruso Ladislaus von Bortkievicz, «The Transformation of Values into Prices in the Marxian System», reimpreso en el volumen de Böhm-Bawerk antes citado; y del mismo autor, «Value and Price in the Marxian System», *International Economic Papers*, núm. 2 (1952). Juntos, estos trabajos iniciaron un largo debate, que todavía continúa, sobre la validez de la solución de Marx al «problema de la transformación». Los trabajos siguientes representan una selección en diagonal de los asuntos tratados en este largo debate: J. Winternitz, «Values and Prices: A Solution of the So-Called Transformation Problem», *Economic Journal*, vol. 58 (junio 1948), pp. 276-280; K. May, «Value and Prices of Production: A Note on Winternitz's Solution», *Economic Journal*, vol. 58 (diciembre 1948), pp. 596-599; F. Seton, «The Transformation Problem», *Review of Economic Studies*, vol. 24 (junio 1957), pp. 149-160; y R. Meek, «Some Notes on the Transformation Problem», *Economic Journal*, vol. 66 (marzo 1956), pp. 94-107. (Existe trad. cast.: «Notas sobre el 'problema de la transformación'», en *Economía e ideología*. Esplugues de Llobregat: Barcelona, 1972.)

Después de un breve hiato, Paul Samuelson reavivó el debate en 1971, con «Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices», *Journal of Economic Literature*, vol. 9 (junio 1971), pp. 399-431. El artículo de Samuelson suscitó un comentario adicional de Joan Robinson y Martin Bronfenbrenner en el número de la misma revista de diciembre de 1973. Además, el debate continuó con las interpretaciones y el comentario de William J. Baumol y Michio Morishima, y una «última palabra» de Samuelson en el número de marzo de 1974 del *Journal of Economic Literature*. No obstante, véase el artículo de Allen Oakley, «Two Notes on Marx and the 'Transformation Problem'», *Economica*, vol. 43 (noviembre 1976), pp. 411-418.

Sorprendentemente, se ha escrito poco sobre la visión del comunismo que tenía

Marx o sobre los méritos económicos relativos del socialismo frente a la competencia, desde una perspectiva estrictamente marxiana. Tal vez esto se deba a que Marx invirtió mucho más tiempo en analizar la debilidad del capitalismo que en diseñar la sociedad poscapitalista. Algunos artículos se acercan a estos temas. Véase J. E. Elliot, «Marx and Contemporary Models of Socialist Economy», *History of Political Economy*, vol. 8 (verano 1976), pp. 151-164; del mismo autor, «Marx and Engels on Communism, Scarcity, and Division of Labor», *Economic Inquiry*, vol. 18 (abril 1980), pp. 275-292; y de nuevo del mismo autor, «Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction: A Comparative Restatement», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95 (agosto 1980), pp. 45-68. T. W. Hutchison, «Friedrich Engels and Marxian Economic Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 86 (abril 1978), pp. 303-320, sugiere que las contribuciones de Engels a la economía de Marx son mucho más importantes de lo que generalmente se ha reconocido, especialmente la descripción que hace Engels de las funciones esenciales del mecanismo de formación de precios en régimen de competencia. Véase también O. Horverak, «Marx's View of Competition and Price Determination», *History of Political Economy*, vol. 20 (verano 1988), pp. 275-298, que intenta realzar la teoría de la competencia de Marx en contraste con el concepto neoclásico de competencia. Finalmente, Joan Robinson, *Essay on Marxian Economics* (Londres: Macmillan, 1966), intenta conciliar la economía marxiana y la ortodoxa. (Existe trad. cast.: *Introducción a la economía marxista*. México: Siglo XXI, 1970.) Entre otras cosas, sostiene que el argumento de Marx en relación con el destino del capitalismo no depende fundamentalmente de la teoría del valor trabajo.

REFERENCIAS

Berstein, Eduard. *Evolutionary Socialism: A Criticism and Affirmation*, E. C. Harvey (trad.). Nueva York: Schocken Books, 1965. (Trad. castellana: *Socialismo evolucionista. Las premisas del socialismo y las tareas de la social democracia*. Barcelona: Ed. Fontamara, s. a.)

Marx, Karl. *A Contribution to the Critique of Political Economy*, S. W. Ryazanskaya (trad.). Moscú: Progress Publishers, 1970. (Trad. castellana: *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid: Alberto Corazón, Editor, 1970.)

——. *Capital*, Ernest Untermann (trad.) y F. Engels (ed.), 3 vols. Chicago: Charles Kerr, 1906-1909. (Trad. castellana: *El capital*, 8 vols. Madrid: Siglo XXI, 1975-1981.)

——. *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*, 2 vols. Berlín: Dietz-Verlag, 1953. (Trad. castellana: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, 2 vols. 2.ª ed. Madrid: Siglo XXI, 1972 [borrador 1857-1858].)

——, y F. Engels. *The Communist Manifesto*, Samuel Moore (trad.). Chicago: Regnery, 1954. (Trad. castellana: *Manifiesto del partido comunista*. Lima: Fondo de Cultura Popular, s. a.)

——. *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, Martin Milligen (trad.) y D. J. Struik (ed.). Nueva York: International Publishers, 1964. (Trad. castellana: *Manuscritos: economía y filosofía*. Madrid: Alianza, 1968.)

——. *Precapitalist Economic Formations*, J. Cohen (trad.) y E. J. Hobsbawm (ed.). Nueva York: International Publishers, 1965. (Trad. castellana: *Formaciones económicas precapitalistas*. Madrid: Ciencia Nueva, 1967.)

——. *Writings of the Young Marx on Philosophy and Society*, L. D. Easton and K. H. Guddat (eds. y trads.). Garden City, N.Y.: Anchor Books, Doubleday, 1967.

——. *The Marx-Engels Reader*, R. C. Tucker (ed.). Nueva York: W. W. Norton, 1972.

Wolfson, Murray. *A Reappraisal of Marxian Economics*. Nueva York: Columbia University Press, 1966.

PARTE CUARTA

LA MICROECONOMIA EN LA EUROPA CONTINENTAL Y EN INGLATERRA

CAPITULO 12

LA MICROECONOMIA EN FRANCIA: COURNOT Y DUPUIT

INTRODUCCION

En el capítulo 7 consideramos un modelo macroeconómico clásico que, en lo fundamental, sugirieron Ricardo y otros autores clásicos. Este modelo utilizaba los principios básicos de la teoría económica clásica (doctrina de la población, teoría del fondo de salarios, etc.) para efectuar deducciones y generalizaciones relativas al producto agregado, la distribución de la renta y la población. Aunque la de Ricardo fue la primera aplicación vigorosa de los métodos abstractos en economía política, se estaban dando grandes pasos de un tipo diferente, para el establecimiento del análisis económico formal, fuera de Gran Bretaña, en la primera mitad del siglo XIX. El objeto de estos otros esfuerzos no eran las variables macroeconómicas de la renta, el producto, la población, los beneficios y los salarios (como participaciones distributivas), sino más bien el comportamiento de las magnitudes microeconómicas como los precios, las cantidades ofrecidas y demandadas, y los beneficios relacionados con mercancías o servicios *específicos*. Se consideraban las teorías relativas a los efectos de las diversas formas de organización económica (monopolio, por ejemplo) sobre los precios y producciones, como también las ideas relativas a los efectos de los costes de transporte, las rentas y los esquemas de formación de los precios del transporte sobre la localización de las industrias. En este período se elaboraron importantes principios de hacienda pública y economía del bienestar, y se sentaron las bases para la teoría de la discriminación de precios y de la diferenciación del producto. Cuando se la contempla retrospectivamente, esta época es una de las más fecundas de la historia del análisis económico.

El propósito principal de esta cuarta parte consiste en esbozar algunas de las contribuciones premarshallianas a la teoría económica, con especial énfasis en los avances continentales, aparte de Inglaterra. Los capítulos 12 y 13 tratan de contribu-

ciones europeas y americanas escogidas, y el capítulo 14 trata de una importante cota en el desarrollo del análisis en Inglaterra: la presentación, en 1871, de la teoría de la utilidad de Jevons. Los dos primeros autores que vamos a revisar eran dos franceses contemporáneos, Cournot y Dupuit.

COURNOT (1801-1877)

Antoine-Augustin Cournot, una de las mentes más originales que hayan atacado la teoría económica, llevó una vida llena de tragedias y desengaños. Nacido en 1801 en la Haute-Saône (Francia), Cournot recibió su formación inicial en escuelas locales, antes de ingresar en la Ecole Normale de París a la edad de veinte años, en cuya institución siguió estudios matemáticos. Durante su juventud, Cournot dio rienda suelta a su apetito insaciable por los libros (científicos y de todo tipo), a pesar de un amenazador (y finalmente cumplido) presentimiento de ceguera inminente. Cuando la Ecole Normale se disolvió, Cournot permaneció en París, donde, después de un período de relativa pobreza, consiguió trabajo como secretario de uno de los generales de Napoleón, el mariscal Gouvion Saint-Cyr. Terminó su doctorado (en la Universidad de París) durante este período (de 1823 a 1833) y entró en contacto con los intelectuales más importantes de su tiempo, muchos de ellos científicos físicos e ingenieros. Durante su etapa de estudiante universitario, Cournot publicó varios artículos matemáticos, así como las memorias militares de su patrón.

Los textos de Cournot sobre matemáticas atrajeron la atención del gran físico y estadístico Poisson, que le ayudó a asegurarse una posición como profesor de matemáticas en Lyon, en 1834. Aquí, Cournot enseñó cálculo diferencial y completó el trabajo inicial sobre su libro de probabilidades (*Exposition de la théorie des chances et des probabilités*). Al año siguiente, Cournot fue designado superintendente escolar de Grenoble, y en el curso de unos pocos meses asumió las responsabilidades adicionales de inspector general de Educación (sucediendo a Ampère, que todos los estudiantes de la ciencia eléctrica conocen). En 1838, Cournot se casó y también publicó su trabajo seminal sobre microeconomía, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*). También fue nombrado inspector general de educación volante, con base en París.

Sus problemas de la vista obligaron a Cournot a permanecer durante un año en Italia, en 1844. Después se convirtió en superintendente de la Academia de Dijon en 1854, donde permaneció hasta su retiro en 1862. Durante este período y durante su retiro en París, Cournot continuó publicando libros sobre filosofía social y sobre cuestiones económicas. Probablemente como resultado de su pérdida gradual de la vista, el carácter de su trabajo experimentó cambios. Sus dos últimos libros de economía, *Principes de la théorie des richesses* y *Revue sommaire des doctrines économiques*, publicados en 1863 y 1877, respectivamente, no emplean matemáticas para tratar las cuestiones económicas, y no añaden nada significativo al trabajo original de Cournot sobre teoría económica (*Recherches*). Cournot murió repentinamente en 1877, pero, tristemente, casi nadie tuvo noticia de su trabajo sobre teoría económica, con unas pocas excepciones importantes, como la de Léon Walras.

Probablemente se hubiese visto un tanto agradablemente sorprendido al contemplar el curso del análisis microeconómico en el período posterior a 1877, porque su impacto e influencia impregnaron el mismísimo núcleo de la teoría económica moderna.

Ideas de Cournot sobre el método

Las ideas de Cournot sobre el método propio de la economía política son de gran importancia para valorar su papel en el desarrollo de la teoría. En defensa del uso de las matemáticas como un procedimiento abreviado para expresar ideas complejas, Cournot evaluaba los esfuerzos anteriores de Smith, Say y Ricardo:

> Hay autores, como Smith y Say, que han escrito sobre economía política conservando en su estilo todos los atractivos de la forma puramente literaria; pero hay otros, como Ricardo, que, por abordar cuestiones más abstractas o buscando una mayor precisión, no han podido evitar el álgebra y se han limitado a disfrazarla en forma de cálculos aritméticos de una prolijidad fatigosa. Cualquiera que conozca la notación algebraica lee a primera vista en una ecuación el resultado al que se llega penosamente mediante las reglas de la falsa posición en el cálculo comercial (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, p. 18).

Además, en una brillante defensa de la investigación matemática, la principal crítica que Cournot hacía a los autores pasados era que «han creído que el único fin posible del empleo de símbolos y fórmulas era conducir a cálculos numéricos» y no vieron que el objeto del análisis matemático era «encontrar relaciones entre magnitudes que no pueden evaluarse numéricamente, entre *funciones* cuya ley no puede expresarse mediante símbolos algebraicos». Esta visión del método persiste también en sus últimos trabajos. «La ciencia», escribía Cournot en 1863, «no está obligada a esperar leyes empíricas... a fin de deducir determinadas consecuencias útiles de las características generales que (esas leyes) puedan proporcionar, o determinadas relaciones que puedan existir entre ellas, y sobre las cuales la sola razón arroja luz». Así pues, Cournot defendía el uso de las matemáticas, especialmente el cálculo diferencial e integral, para expresar funciones arbitrarias, con la restricción de ciertas condiciones que debían satisfacer. Un ejemplo, familiar a todos los estudiantes de economía, puede aclarar mejor el método de Cournot.

Uno de los grandes logros de Cournot fue haber descubierto la ley de la demanda (*loi de débit*). Como la mayoría de estudiantes sabe, la ley de la demanda afirma que la cantidad demandada es una función del precio, o $D = F(P)$. La cantidad demandada se refiere, por supuesto, a una serie de otras variables (renta, riqueza y otras por el estilo), pero se supone que éstas son constantes cuando se determina la lista de demanda individual. Cuando una de las variables distintas del precio se modifica, se desplaza toda *la curva* de demanda, lo que conlleva una variación en la demanda. Un cambio en la cantidad demandada se produce cuando cambia el precio, permaneciendo constantes todos los demás determinantes. Cournot comprendió perfectamente el valor del análisis bajo el supuesto de *ceteris paribus*, es decir, «permaneciendo igual todo lo demás». Esto es evidente en sus *Principes de la théorie des richesses*, cuando observó que la ley de la demanda.

> ... descansa esencialmente sobre la población, la distribución de la riqueza, el bienestar general, los gustos, los hábitos de consumo de la población, la multiplicación de los mercados, la extensión del mercado resultante de las mejoras del transporte. Todas estas condiciones relativas a la demanda permanecen iguales; si suponemos que cambian las condiciones de la producción (es decir, que los costes aumentan o disminuyen, que los monopolios se restringen o suprimen, que los impuestos aumentan o se reducen, que la competencia extranjera se prohíbe o se permite), los precios variarán, y las correspondientes variaciones en la demanda, suponiendo que los precios de hecho hayan subido, servirán para la construcción de nuestras tablas empíricas. Si, por el contrario, los precios cambian porque ha cambiado la propia ley de la demanda, debido a un cambio en las causas que ya no tienen influencia en la producción, sino en el consumo, la construcción de nuestras tablas será imposible, porque ellas tienen que mostrar cómo cambia la demanda en virtud de un cambio en el precio y no en virtud de otras causas[1].

Es evidente que Cournot identificaba la ley de la demanda con la concepción moderna de una función de demanda; asimismo, su cambio en la «demanda» corresponde al empleo moderno de un cambio en la «cantidad demandada». Este método de análisis es tan común en la actualidad que al teórico moderno no se le ocurriría expresar ideas complejas sólo en forma de palabras, pero Cournot introdujo los planteamientos matemáticos y gráficos cuando la expresión puramente verbal era el único instrumento del teórico.

Puede plantearse una cuestión adicional, enteramente legítima: ¿Qué clase de teoría intentaba desarrollar Cournot con instrumentos matemáticos? ¿Era la teoría que él consideraba quimérica o desconectada de la realidad, como tantos argumentan respecto de la teoría económica en la actualidad? La respuesta a estas preguntas revela la naturaleza brillantemente dual de la aproximación metodológica de Cournot. El consideraba que un análisis económico tenía que *basarse* en la observación empírica y en los hechos. Este punto puede ilustrarse volviendo al concepto innovador de la ley de la demanda de Cournot.

Habiendo rechazado la utilidad como fundamento de su función de demanda, Cournot presentó lo que era básicamente una aproximación empírica a la demanda. El título del capítulo sobre la demanda en el original de las *Recherches*, «*De la loi du débit*» («ley de las ventas» en la traducción inglesa, *N. del T.*), o «De la ley de la demanda», insinúa su planteamiento empírico, y Cournot dio entera y explícitamente a su función de demanda una definición empírica. Observó: «La venta, o la demanda (ya que para nosotros estas dos palabras son sinónimas y no vemos la razón por la que la teoría deba considerar una demanda no seguida de una venta)... crece en general cuando el precio desciende». El admitía que los precios y la ley de la demanda podían fluctuar en el período de un año, y definió su curva en relación con un precio *medio* anual P, siendo $F(P)$, «la cantidad vendida *anualmente* en el ámbito del país o del mercado que se considera». De ahí que $D = F(P)$ sea una curva que relaciona series de datos temporales de ventas y precios a los que se han realizado dichas ventas.

---

[1] Las citas sin referencias de página, en este capítulo, se han tomado de traducciones realizadas por los autores de este libro y no publicadas. Los textos originales franceses se citan en las Referencias, al final del capítulo, pero los títulos franceses se sustituyen por los ingleses (*N. del T.*, o por los castellanos, si es el caso) cuando existe traducción.

Así pues, la especificación teórica de la demanda que lleva a cabo Cournot (continua y con pendiente negativa) se deduce de su propia observación y de simplificaciones y observaciones de las relaciones entre precio y cantidad. La teoría puede entonces elevarse por encima de estos hechos y utilizarse para llegar a deducciones basadas en determinados supuestos. Pero la teoría tiene que deducirse y especificarse, ante todo, a partir de los hechos observados y no a tenor del capricho. Los instrumentos así deducidos poseen una utilidad y una generalidad que trascienden ampliamente los hechos empíricos a partir de los cuales cobraron existencia. Formaba parte del genio de Cournot haber sido capaz de reconocer y explicar estos métodos de teoría y de construcción de modelos.

Los modelos microeconómicos de Cournot

Cournot hizo servir este método para la creación de numerosos modelos de comportamiento de la empresa, basados en la curva de demanda. Consideraremos dos de estos modelos: 1) el modelo del monopolio, y 2) el modelo del duopolio (dos productores). De este modo podemos evaluar las principales contribuciones de Cournot.

El modelo del monopolio. En el capítulo 5 de las *Investigaciones*, Cournot realiza un análisis de la maximización del beneficio por parte de un propietario de un manantial de agua que posee unas condiciones de salubridad singulares. *Un* litro de agua podría venderse por 100 francos, pero, como demostró Cournot, el monopolista no cargará el precio más alto que pueda por el agua. Más bien ajustará su precio de modo que maximice los ingresos netos. Cournot demostró matemáticamente que, en caso de que los costes fueran nulos, el monopolista maximizaría los ingresos *brutos*. Suponiendo una función de demanda $D = F(p)$ y suponiendo también que la curva de demanda tenga siempre una pendiente negativa (es decir, $dD/dp < 0$, el propietario ajustará p de manera que el ingreso total, $pF(p)$, sea máximo. Cournot demostró que esto sucede cuando el coste marginal es igual al ingreso marginal (o cuando la pendiente de una función de beneficio, $\pi = TR - TC$, es igual a cero). En caso de que los costes sean nulos, existe un máximo cuando el ingreso marginal sea igual a cero.

El modelo de monopolio de Cournot puede verse gráficamente (gráficos 12.1*a* y 12.1*b*). Supongamos la curva de demanda lineal en el gráfico 12.1*a*, que representa la ley de la demanda de Cournot. (Prescindamos, por el momento, de la curva *MC*.) El propietario (cuyos costes son nulos) ajustará sus ventas de agua mineral de manera que venda la cantidad Q_n al precio P_n, dado que para la cantidad Q_n, el aumento del ingreso total (ingreso marginal) es igual al aumento del coste total (coste marginal). Esto es, $MR = MC$, para la cantidad Q_n. Por otra parte, pero de modo equivalente, el propietario cuyos costes son nulos maximiza simplemente el ingreso total, como se ve para la cantidad Q_n en el gráfico 12.1*b*. En el caso de costes nulos, la curva *TR se convierte* en la función de beneficio π_0.

El modelo del monopolio de Cournot del propietario de un manantial de agua que deba soportar unos costes de producción positivos deja al descubierto, evidentemente,

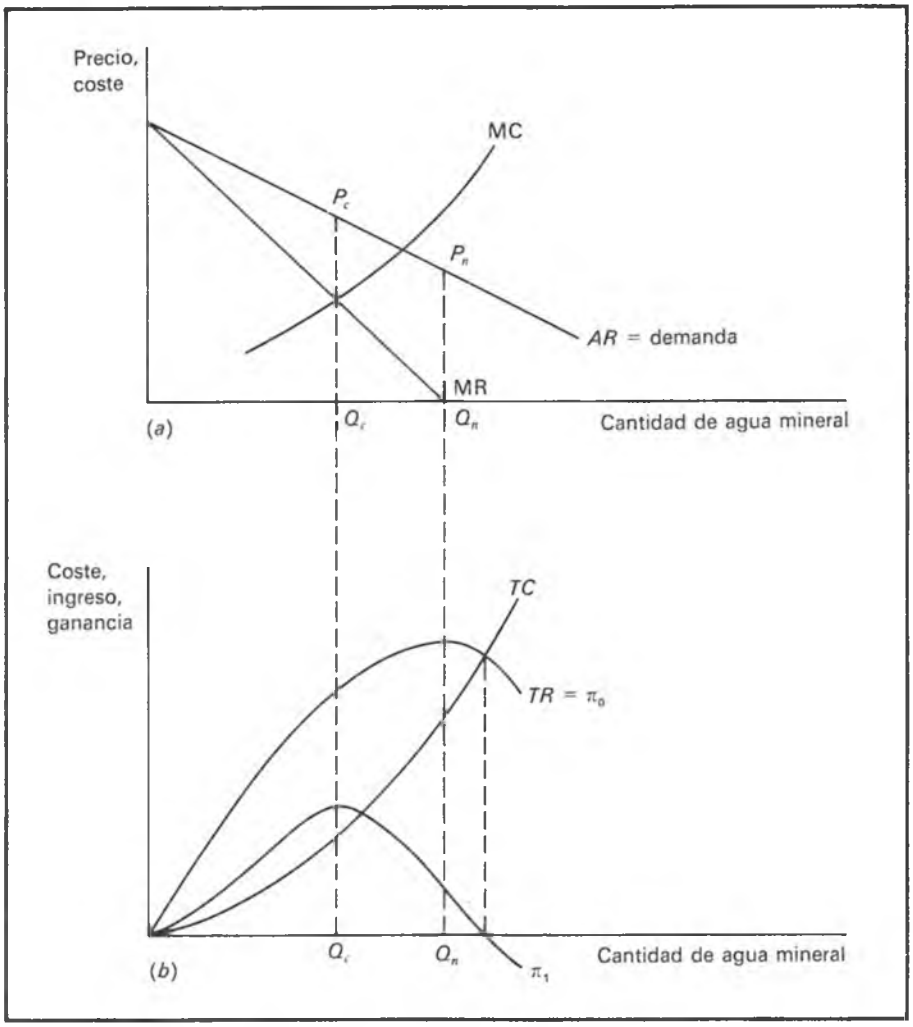


Gráfico 12.1
En una situación de coste nulo, la empresa venderá Q_n a P_n. Con costes positivos, la cantidad Q_c se venderá a P_c, según el principio marginal. Obsérvese que para Q_c la función de ganancia π_1 tiene un valor máximo.

el «principio marginal», que es el principio central de organización de la teoría económica. Planteando el problema en forma de pregunta, cuando el monopolista se enfrenta con costes de producción, ¿qué precio debe cargar y qué cantidad debe vender para maximizar los beneficios? Cournot resolvió el problema de una forma sencilla. Suponiendo que $\phi(D)$ sea igual al coste de obtención de un número de litros igual a D, la ecuación de beneficio de Cournot se convierte en $\pi = pF(p) - \phi(D)$. La maximización del beneficio requiere que la pendiente de la función de beneficio sea igual

a cero; o, en la notación de Cournot, que $D + dD/dp\ \{p - d[\phi(D)]/dD\} = 0$. En lenguaje más llano, la maximización del beneficio tiene lugar cuando $MR - MC = 0$. Como dice Cournot, «cualquiera que sea la abundancia de la fuente productiva, el productor se detendrá cuando el incremento del gasto sobrepase al incremento del ingreso» (*Investigaciones*, p. 86).

Con referencia al gráfico 12.1*a*, Cournot estableció que los beneficios eran máximos cuando $MR = MC$. El producto obtenido será Q_c, y el precio será P_c; además, Q_c será menor y P_c será mayor que en el caso de costes nulos. Por otra parte, la teoría del monopolio de Cournot podría interpretarse como en el gráfico 12.1*b*, que representa el coste total, el ingreso total y la función de beneficio correspondientes al propietario del manantial. El propietario dejará de producir en Q_c, en el gráfico 12.1*b*, donde la función de beneficio π_1 presenta un máximo (Cournot añadió una segunda condición: que la pendiente de la función de beneficio fuese nula en Q_c y, además, que los beneficios disminuyesen al aumentar o disminuir la cantidad). Obsérvese que el manantial no se explota para maximizar los rendimientos brutos en Q_n, sino para maximizar los *rendimientos netos* en Q_c. El lector aficionado a las representaciones geométricas comprobará que en Q_c, la *pendiente* de la función TC es igual a la *pendiente* de la función TR, o $MC = MR$, como en el gráfico 12.1*a*. En resumen, el desarrollo de la teoría del monopolio de Cournot podría compararse en términos muy favorables con el de cualquier autor de un manual moderno, porque es precisamente la teoría de Cournot la que están explicando los autores modernos, cuando tratan del monopolio.

El análisis del duopolio en Cournot. Tal vez la más famosa de las teorías que desarrolló Cournot sea la que se refiere a la introducción de un vendedor adicional de agua mineral. En una concepción teórica profundamente original, Cournot sentó las bases de otras muchas ideas de importancia para la economía, como la competencia imperfecta (véase el capítulo 18) y la teoría de los juegos. Aunque la teoría del duopolio de Cournot (dos vendedores) fue más adelante modificada y refinada (especialmente por el inglés Francis Y. Edgeworth y el matemático francés Joseph Bertrand), nada puede ocultar la brillante y original intuición de Cournot.

Cournot consideró dos vendedores, A y B, que conocen la curva de demanda total (agregada) de su producto, perfectamente homogéneo, el agua mineral. Por lo demás, cada uno de ellos no sabe absolutamente nada de la política que adoptará el otro, hasta el punto de que A piensa que B mantendrá constante su cantidad sin tener en cuenta lo que haga A, y B piensa lo mismo acerca de la cantidad de A. Además, ambos vendedores siguen adoptando este supuesto sin tener en cuenta la experiencia que puedan adquirir *en contrario*. En el lenguaje del duopolio, este supuesto se denomina *variación conjetural de cero*, es decir, una conjetura de que B no modificará su producción como reacción a las acciones de A. Cournot supuso también que tanto A como B podían suministrar toda el agua mineral y, además, que la producción de agua mineral se llevaba a cabo sin ningún coste. Analizó el problema del producto y de la determinación del precio, tanto matemática como gráficamente, en las *Investigaciones*, pero nuestra discusión se realizará en términos gráficos.

A fin de analizar el problema del duopolio, Cournot desarrolló un nuevo instru-

mento de análisis gráfico, la *curva de reacción*, una de las cuales se reproduce en el gráfico 12.2.

El gráfico 12.2 representa una función de reacción cóncava *AA*, que revela la elección de niveles de producción de A, con respecto a la correspondiente elección de B. En especial, muestra los niveles de producción que seleccionará la empresa A para *maximizar sus beneficios*, dada la selección efectuada por B. Por ejemplo, si B selecciona una producción Ob_0, A —para maximizar sus beneficios— querrá cargar un precio determinado para una producción de Oa_0. Si, por otra parte, B produce la cantidad Ob_1, A se verá impulsada, por el motivo de maximizar su beneficio, a producir una cantidad menor Oa_1, y así sucesivamente para todas las demás cantidades que B pudiera producir. Además, sea cual sea la cantidad que B elija, A *piensa* que será permanente y actúa para maximizar sus beneficios.

¿Qué cantidad producirán finalmente A y B? Evidentemente, el problema no puede resolverse sin añadir la función de reacción de B, que indica la clase de respuestas que B dará ante el nivel de producción de A. Las dos funciones se combinan en el gráfico 12.3, donde la función de reacción de B se define de la misma manera que se ha definido antes la de A.

Supongamos que B decide producir un determinado nivel —por ejemplo, Ob_0—, en el supuesto de que A mantendrá su producción al nivel Oa_0. Entonces, B estaría

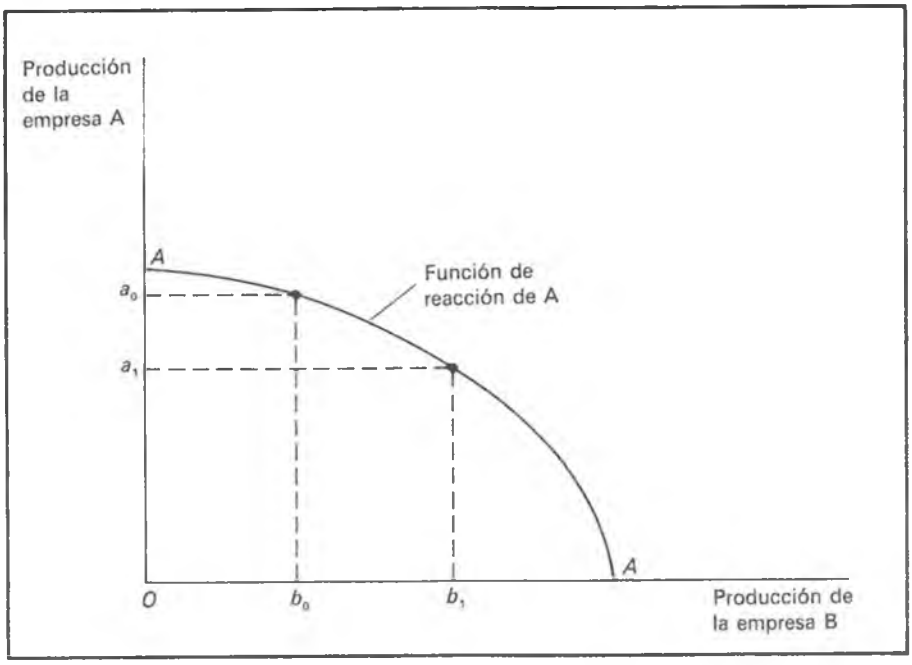


Gráfico 12.2
La curva de reacción de A describe el nivel de producción que maximiza el beneficio A, dado el nivel de producción que elige B. Así, cuando B elige producir b_0, A maximizará su beneficio produciendo a_0.

maximizando sus beneficios con una producción de Ob_0. En el supuesto de que B mantuviera su producción al nivel Ob_0, A maximizaría sus beneficios produciendo Oa_1. Esta variación haría que B volviera a valorar la situación y aumentara su producción hasta Ob_1, que maximiza *sus* beneficios en el supuesto de que A mantendrá su producción en Oa_1. Sin embargo, el supuesto se muestra infundado (aunque se supone que tanto B como A nunca se percatan de ello), y el proceso de variaciones del producto para maximizar los beneficios continúa, siguiendo las flechas del gráfico 12.3.

El punto *E* (gráfico 12.3) representa una solución de equilibrio para las empresas A y B, es decir, una posición a la que siempre regresarán si se mueven de ella. En el punto *E*, los duopolistas se reparten los beneficios (Cournot expresó matemáticamente esta cantidad) y cargan el mismo precio, que es más bajo que el precio que obtendrían en condiciones de monopolio (hecho que el propio Cournot observó), pero más alto que el que cargarían en condiciones de competencia, con muchos vendedores. Cournot se apresuró a señalar que la colusión entre los dos competidores se traduciría en la producción de un nivel equivalente al caso de monopolio y en la división de los beneficios entre los duopolistas. Pero Cournot expresó con precisión el producto del duopolio: serían las dos terceras partes del producto que se

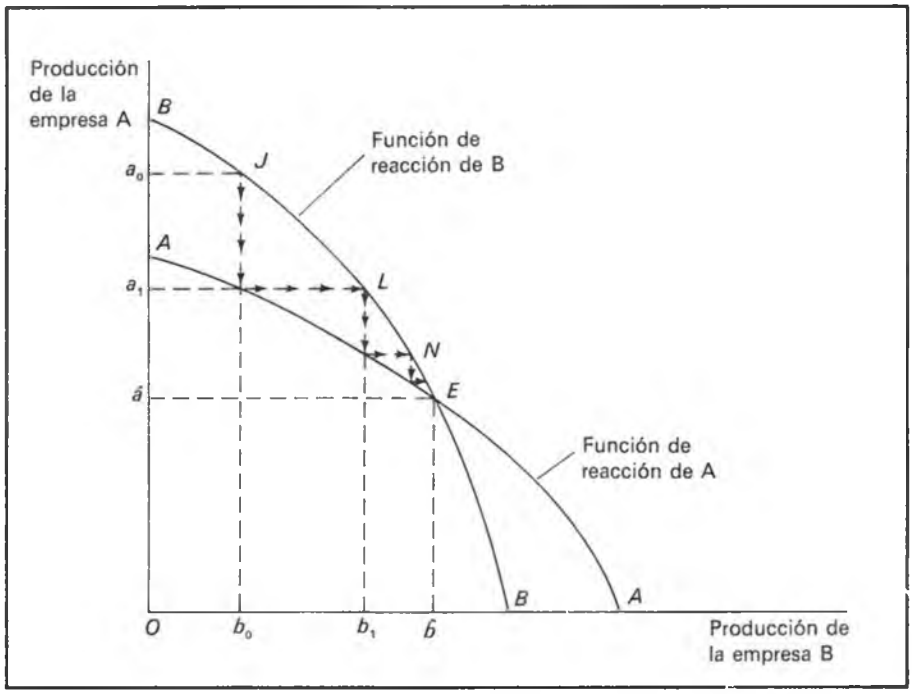


Gráfico 12.3
Comenzando en el punto *J* (donde la producción de B es b_0), las flechas trazan la senda hacia el equilibrio estable (punto *E*), a través de sucesivos ajustes de la producción de A y de B.

obtendría si el mercado fuera competitivo. De hecho, su expresión general del producto era que sería $n/n + 1$ veces el nivel de producto en condiciones de competencia. Así, si hubiese cinco vendedores, la cantidad vendida sería igual a las cinco sextas partes del producto total en el caso de competencia. Si hubiese 2.000 vendedores, la producción se aproximaría, evidentemente, al volumen de competencia. De esta manera, Cournot relacionó su teoría del monopolio con el modelo competitivo.

Cournot: una evaluación

Además de la teoría del duopolio, Cournot brindó muchas otras intuiciones teóricas. Entre ellas estaban: 1) una descripción clara del modelo competitivo simple; 2) un modelo muy avanzado de demanda compuesta y derivada (de cobre y cinc para producir latón); y 3) no por ser citada en último lugar la menos importante, una completa discusión de la *estabilidad* de diversos equilibrios económicos, que considera la posibilidad de ligeras variaciones de la cantidad y el precio. (El lector puede adquirir alguna noción del tercer tema *invirtiendo* las curvas de reacción *o* intercambiando las denominaciones de los ejes en el gráfico 12.3.) En resumen, el libro de Cournot estaba lleno de nuevas ideas.

Sin embargo, las contribuciones de Cournot al método y a la teoría del monopolio y del duopolio han dominado la atención de los teóricos. Y estas ideas, especialmente las relacionadas con el duopolio, han suscitado varias críticas. Como se dijo antes, Edgeworth y Bertrand intentaron perfeccionar el modelo del duopolio de Cournot, modificando muchos de sus supuestos. ¿Por qué, por ejemplo, tiene un duopolista que considerar constante la cantidad y no el precio de su rival? Más directamente, ¿cómo puede A (por ejemplo) continuar suponiendo que el producto de B se mantendrá constante a pesar de la *repetida* evidencia de lo contrario? ¿Qué sucedería si hubiera un límite a la producción de un duopolista o de los dos? Y así sucesivamente.

Muchos de estos temas han sido resueltos, por supuesto, pero forma parte de la constante fascinación del modelo de Cournot que la solución de un tema plantea dos más. Los modelos del oligopolio, la negociación bilateral y los supuestos alternativos relacionados con la variación conjetural en la moderna teoría de los juegos han sido sugeridos por modelos del tipo Cournot. Su modelo simple fue, y continúa siendo, el molde de muchas ideas en la teoría económica. La fecundidad de estas ideas le coloca con seguridad entre la primera fila de los teóricos económicos. Pero es más, Cournot poseyó una extraordinaria visión de lo que tenía que ser la teoría económica: una caja de herramientas, enraizada en el empirismo, integradora de los principios organizativos para el análisis de una multitud de problemas económicos. Este conocimiento, tan trágicamente ignorado por sus contemporáneos, le llevó a una cima de logros raramente alcanzada en la historia de la teoría económica.

JULES DUPUIT (1804-1866)

Mientras Cournot desarrollaba los fundamentos de la microeconomía, una venerable institución francesa —la Ecole des Ponts et Chaussées— iba a producir al hombre que combinaría los instrumentos microeconómicos con una teoría de la utilidad para establecer los cimientos de la economía del bienestar, la hacienda pública y la teoría de los bienes públicos. Como Cournot, este famoso ingeniero francés concebía la economía como una vocación, no como una profesión, y aunque poseía una esmerada educación técnica, aplicó una penetrante intuición práctica al análisis de los problemas económicos.

Arsène-Jules-Etienne-Juvénal Dupuit nació el 18 de mayo de 1804 en Fossano (Italia), cuando la región era gobernada por Francia. A la edad de diez años, Dupuit volvió con sus padres a Francia. Allí continuó su educación en las escuelas secundarias, en Versalles, Louis-le-Grand y Saint-Louis, donde terminó por ganar brillantemente un premio en física, en amplia competición.

Dupuit fue aceptado en la Ecole des Ponts et Chaussées (escuela francesa de ingeniería civil) en 1824, y en 1827 fue puesto al frente de un distrito de ingeniería que abarcaba calzadas y obras de navegación, en el departamento de Sarthe. Contrajo matrimonio en 1829 y fue promovido a ingeniero de primera clase en 1836, dos años antes de que Cournot publicase sus *Investigaciones.*

Dupuit se interesó por problemas de interés económico a lo largo de su ilustre carrera como ingeniero. Dirigió experimentos sobre el deterioro de las calzadas, de los que surgió su *Essay and Experiments on Carriage Hauling and on the Friction of Rotation* (1837). Una contribución posterior sobre el mismo tema le mereció una medalla de oro, como consecuencia de una votación entre ingenieros. Por sus actividades de ingeniería Dupuit fue condecorado con la Legión de Honor, el 1 de mayo de 1843.

Las inundaciones del Loira en 1844 y 1846 dieron origen a su *Theoretical and Practical Studies on the Movement of Running Water* (1848), y su clásico *Floods: An Examination of the Means Proposed to Prevent Their Return*, publicado en 1858, fue otra incursión sobre el mismo problema. En 1850, Dupuit fue llamado a un cargo municipal en París, como director e ingeniero jefe, puesto en el que estudió la distribución municipal de agua y supervisó la construcción de alcantarillas. En diciembre de 1855, Dupuit fue nombrado inspector general de Ingeniería Civil. Fue, en resumen, uno de los ingenieros más distinguidos de Francia en la época. Pero la economía política era la afición de Dupuit y el objeto de su atención apasionada, y su carrera como ingeniero no fue más notable que su carrera como economista. Desgraciadamente, un libro en proyecto, titulado *Political Economy Applied to Public Works*, al que Dupuit ya se refirió en 1844, nunca se terminó (la muerte de Dupuit se produjo en 1866). Con excepción de su breve alegato en favor del librecambio, *Commercial Freedom*, publicado en 1861, la reputación de Dupuit como economista tiene que apoyarse en un número considerable de contribuciones a la teoría y a la política económicas, publicadas en revistas.

La visión única de la economía en Dupuit

Las especiales intuiciones de Dupuit en el análisis económico fueron el resultado combinado, por una parte, de su formación científica y técnica en el cálculo y las funciones, y, por la otra, por su penetrante observación y utilización de una multitud de estadísticas sobre ingresos y costes de obras públicas, reunidas por él mismo y por sus colegas ingenieros. Dupuit había leído a Smith, Ricardo y J. B. Say, el expositor francés de la economía clásica. Sin embargo, la economía de Dupuit marca una clara separación de la vieja escuela. Los economistas franceses de la época, Pellegrino Rossi y Joseph Garnier, en particular, influyeron en las opiniones de Dupuit sobre los temas *macroeconómicos* clásicos. Pero el único autor que hubiera podido ayudarle mucho en el área del análisis microeconómico —Cournot— era aparentemente desconocido para él. ¡Y, en un momento dado, ambos vivían y trabajaban en París al mismo tiempo!

Las contribuciones de Dupuit se refieren principalmente a sus intereses relacionados con la ingeniería. En palabras de uno de sus biógrafos, «la economía política, que atrae a cada paso el interés del ingeniero, ha sido también objeto de su estudio constante, y no ha sido menos entendido en esa ciencia que en la de las obras públicas». Pero fue la *combinación* de estos intereses lo que produjo el genio especial de Dupuit para la teoría y la formación de conceptos. En especial, Dupuit combinó tres elementos para producir instrumentos analíticos: 1) temas de interés e importancia económicos; 2) hechos relevantes observados y estadísticas resumidas de dichos temas; y 3) análisis matemático —lógica deductiva y representación gráfica— para organizar y reorganizar relaciones sugeridas por estos hechos y estadísticas. Las teorías así deducidas podían confrontarse con nuevos hechos y datos, para su confirmación o modificación.

Así concebido, el método de Dupuit trataba la economía política como una ciencia combinada de razón y observación. Cournot también combinaba las dos, pero con mucho menos énfasis en la base empírica y en su correspondencia con la teoría. Por supuesto, las estadísticas desorganizadas carecen de sentido. Como observó Dupuit, «Para ver mejor los hechos, para observarlos mejor, es preciso clarificarlos mediante la luz de la razón». Pero las «teorías vacías», es decir, las que no tienen una correspondencia empírica en el mundo real, son más que absurdas. Así pues, todo el esfuerzo de Dupuit se dirigía hacia un problema del mundo real —la medida de la utilidad pública, el *bienestar social* producido por los bienes y servicios públicos—. Al perseverar en este objetivo hizo descubrimientos seminales en las áreas teóricas de la utilidad marginal, la demanda, el excedente de los consumidores, el monopolio simple y discriminador, y la formación de precios en base al coste marginal. Estas ideas, todas ellas relacionadas con el precio óptimo y las políticas de producción de bienes públicos, serán consideradas a continuación.

Utilidad marginal y demanda

Dupuit fue el primer economista que presentó una discusión convincente del concepto de utilidad marginal y que lo relacionó con una curva de demanda. Utilizando al máximo su capacidad de observación y abstracción, Dupuit pudo demostrar, ya

en 1844, que la utilidad que un individuo (y un grupo de individuos) obtiene de un *stock* homogéneo de bienes se determina por el uso a que se destinan las últimas unidades del *stock*. Haciéndolo así, señaló claramente que la utilidad marginal de un *stock* de un determinado bien disminuye a medida que aumenta la cantidad. A partir de la observación, Dupuit estableció que todo consumidor «atribuye una utilidad diferente al mismo objeto, según la cantidad que puede consumir». Ilustró este punto con un ejemplo práctico de una mejora tecnológica en la distribución de agua a una ciudad (en su ensayo «On Utility and Its Measure»):

> El agua se distribuye en una ciudad que, situada en una altura, sólo podía procurársela a costa de grandes trabajos. Entonces su valor era tal que un hectolitro diario costaba 50 francos por suscripción anual. Es completamente evidente que cada hectolitro de agua consumida en estas circunstancias tiene una utilidad de *por lo menos* 50 francos.

Dupuit sugirió que cada unidad de una cantidad dada de agua tendría una utilidad diferente. Pero, ¿por qué ha de poseer cada incremento de la misma mercancía una utilidad diferente? Dupuit continuó su argumento, suponiendo que, como consecuencia de la instalación de una bomba, los costes de producción del agua se reducen en 20 francos:

> ¿Qué pasa? Primero, el habitante que consumía un hectolitro seguirá haciéndolo y obtendrá un beneficio de 20 francos en su primer hectolitro; pero es muy probable que este precio más bajo le anime a aumentar su consumo; en lugar de utilizar el agua con parquedad para su uso personal, la utilizará para las *necesidades menos apremiantes, menos esenciales*, cuya satisfacción *vale más de 30 francos*, puesto que este sacrificio es necesario para obtener agua, pero vale *menos de 50 francos*, ya que a este precio él renunciaba a este consumo («On Utility and Its Measure»).

Cada incremento de la misma mercancía supone una utilidad diferente, porque las unidades adicionales permitirán la satisfacción de necesidades «menos apremiantes, menos esenciales». La utilidad adicional derivada de las unidades adicionales de la misma mercancía debe disminuir.

Ampliando el ejemplo, Dupuit supuso que cuando el precio se redujese en 20 francos, el individuo demandaría 4 hectolitros «para poder limpiar su casa todos los días; si se le dan a 10 francos, pedirá 10 hl., para poder regar su jardín; a 5 francos pedirá 20 hl. para instalarse una fuente; a 1 franco pediría 100 hl. para disponer de una corriente continua», y así sucesivamente. Es la necesidad menos apremiante que se siente de una mercancía, no la más apremiante, la que define el valor de cambio de *todo* el stock de los bienes. El argumento de Dupuit puede resumirse adecuadamente en el gráfico 12.4.

Supongamos que el consumidor está originalmente en equilibrio cuando el precio del agua es p_1 y la cantidad es q_1. Supongamos ahora, con Dupuit, que el precio del agua disminuye hasta p_2. Al precio del agua más bajo el individuo no se encuentra en equilibrio en el punto c. La utilidad marginal de la última unidad del *stock* del que dispone el consumidor es mayor que la utilidad marginal, ahora más baja, del agua, representada por el precio menor. En términos de precio, lo que el consumidor pagaría por una cantidad q_1 de agua es mayor que el precio que *debe*

pagar por dicha cantidad q_1. La misma cantidad de agua (q_1) se podría comprar con un gasto total menor, pero Dupuit supuso que el consumidor no haría esto. A cada unidad adicional de agua entre la cantidad q_1 y la cantidad q_2 le corresponde una satisfacción marginal mayor (aunque decreciente) que la que obtendría por la unidad adicional correspondiente al precio p_2. Así pues, en un esfuerzo por maximizar la satisfacción total, el individuo aumentará las compras de agua hasta la cantidad q_2, pero no más.

Como sugiere la rotulación del eje vertical (MU, utilidad marginal = precio) del gráfico 12.4, la curva de utilidad marginal es la curva de demanda de Dupuit (*courbe de consommation*), y aunque la mayoría de sus ejemplos se refieren a los transportes y comunicaciones, él consideraba que las mismas leyes se aplicaban a todos los bienes y servicios. Proporcionó indicaciones precisas, en su artículo titulado «Tolls», que apareció en el *Dictionnaire de l'économie politique*, de 1852-1853, sobre la manera de construir una curva de demanda:

> Si en una tabla de dos columnas se colocan en la primera todos los precios, desde 0, al que le corresponde el mayor consumo, hasta el precio al que ya no se consume nada; y en la segunda, en relación con cada precio, se coloca la correspondiente cantidad consumida, tendremos la representación exacta de lo que llamamos la ley del consumo.

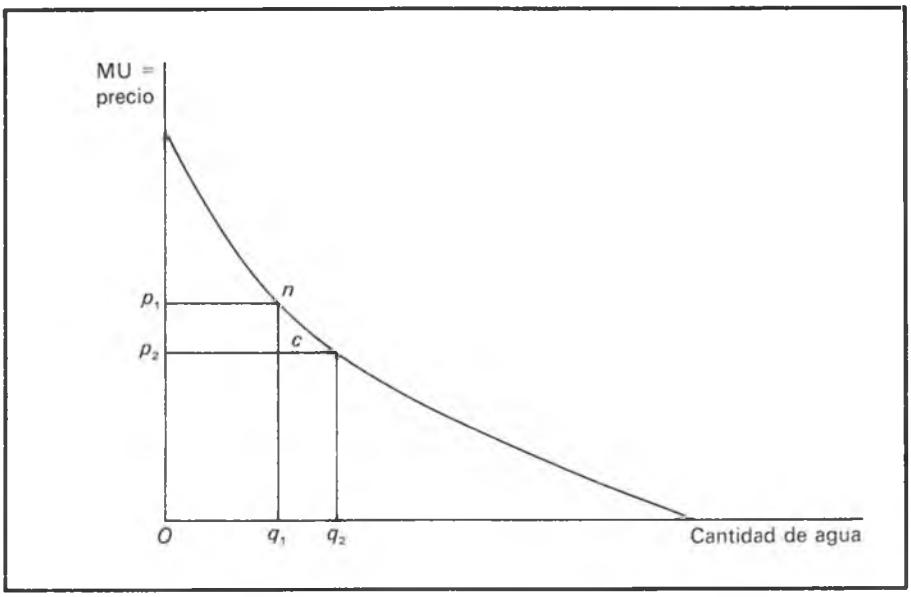


Gráfico 12.4
A medida que el precio del agua se reduce de p_1 a p_2, el consumidor comenzará a satisfacer necesidades menos apremiantes. Por lo tanto, el consumo de agua aumentará de q_1 a q_2.

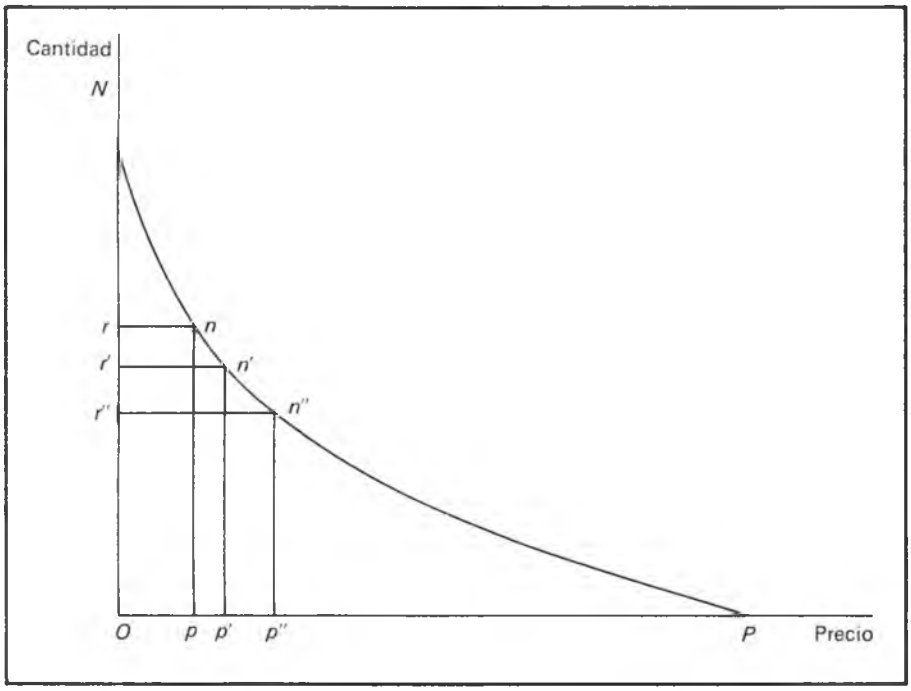


Gráfico 12.5
El área *OPN* representa la utilidad total derivada de una mercancía cuya curva de demanda es *PN*. Al precio *Op*, los consumidores pagan una cantidad igual a *Ornp* y reciben una utilidad excedente igual a *nPp*.

Dupuit construyó una curva de demanda semejante en 1844, seis años después de que se publicasen las *Investigaciones* de Cournot, en un trabajo titulado «On the Measurement of the Utility of Public Works».

Como Cournot, Dupuit expresaba la ecuación de la curva de consumo como $y = f(x)$ o, de otro modo, $Q_d = f(p)$. Además, Dupuit (como Léon Walras y otros economistas iban a hacer más tarde) colocó la variable independiente, el precio, en el eje de las x, y la variable dependiente, la cantidad, en el eje de las y. Los gráficos microeconómicos modernos, siguiendo la práctica de Alfred Marshall, invirtieron este procedimiento, porque Marshall trató el precio de demanda marginal como una función de la cantidad (véase el capítulo 16). La construcción de Dupuit se representa en la figura 12.5.

Dupuit describió su construcción como sigue:

> Si... [suponemos que] a lo largo de una línea *OP* los segmentos *Op*, *Op'*, *Op''*... representan diversos precios de un artículo, y que las verticales *pn*, *p'n'*, *p''n''*... representan la cantidad consumida, correspondiente a estos precios, entonces es posible construir una curva *Nn'n''P*, que llamaremos curva de consumo. *ON* representa la cantidad consumida

cuando el precio es cero, y *OP* el precio al cual el consumo se reduce a cero («On the Measurement of the Utility of Public Works», p. 106).

Es evidente que esta curva es idéntica en su concepción a la del gráfico 12.4; esto es, la curva de demanda de Dupuit es una curva de utilidad marginal. Dupuit aclaró su significado, con referencia al gráfico 12.5, afirmando que «la utilidad de... *np* artículos es al menos *Op* y... para casi todos ellos la utilidad es mayor que *Op*».

La relación que Dupuit postulaba entre el precio, la utilidad marginal y la cantidad era, pensaba él, un «hecho de la experiencia» que «ha sido verificado estadísticamente». Era, además, una teoría poderosamente original, porque al vincular la curva de demanda con la utilidad establecía un nuevo planteamiento de la investigación económica: la economía del bienestar. En especial, Dupuit estaba de acuerdo en que el área total debajo de la curva de demanda del gráfico 12.5 (área *OPN*) representa la utilidad total producida por la mercancía. A un precio determinado —por ejemplo, *Op''*— existe una determinada cantidad que los consumidores estarían *dispuestos* a pagar por la mercancía, por encima de la que deben pagar. La cantidad que *deben* pagar está representada por el área *Op''n''r''* en el gráfico 12.5, y representa los ingresos de la empresa (se ignoran por el momento las otras combinaciones precio-cantidad). En el caso de costes nulos (descrito en el gráfico 12.5), el área *Op''n''r''* puede denominarse «excedente de los productores» o «rentas de los productores». La cantidad que los consumidores estarían dispuestos a pagar por encima de la que deben pagar es el área *p''n''P*. En los términos de Dupuit ésta es la «utilidad que les queda a los consumidores», y en términos modernos se la llama «excedente de los consumidores». Los ejemplos numéricos de Dupuit (véase la sección siguiente) relativos a estos conceptos ilustran su importancia y al mismo tiempo demuestran los progresos de Dupuit en el monopolio y la discriminación de precios.

Excedente de los consumidores, monopolio y discriminación

En el curso de sus escritos económicos, Dupuit se orientó hacia la investigación de algunos de los factores que originan la formación de los precios en el monopolio. Las condiciones existentes en las compañías ferroviarias francesas fueron de particular interés para él, y como decenas de economistas posteriores iban a demostrar, señaló que «el interés de los capitales ordinarios se regula por la ley de la oferta y la demanda... aunque los medios de transporte sean monopolios». Así, hablando en general, las «vías de comunicación» o formas de transporte estaban a cubierto de la competencia.

El ilustró este punto mediante una comparación entre los principios económicos que determinan los alquileres y los que afectan a las tasas de transporte. Las rentas exorbitantes por el alojamiento, según Dupuit, no podían mantenerse durante mucho tiempo, porque «si se supiese que el alquiler de las casas produce un ingreso superior al que produce el alquiler de otros capitales, la especulación se concentraría muy rápidamente en la construcción de casas y se restablecería el equilibrio». Así, el proceso de entrada y salida impide las rentas de monopolio, a largo plazo, en las

casas, pero como indicaba Dupuit, esta libertad de entrada en la industria ferroviaria se ve cohibida por ciertos factores propios de la industria. Las enormes sumas de capital que se requieren en un primer momento restringen la posibilidad de entrada a un número limitado de personas. También sucede que, a causa de la singularidad de la primera empresa, una «nueva sólo puede sobrevivir a expensas de la primera y... el beneficio que es suficiente para una no es suficiente para dos».

La contribución analítica a la teoría del monopolio surgió cuando Dupuit consideró los principios que regulan el comportamiento del monopolista, tal como se expuso antes. El puso de manifiesto la regla de maximización del beneficio del monopolio en el curso de su discusión de los efectos, sobre la utilidad, de los peajes y demás cargas que gravan el transporte. El cuadro 12.1, reproducido de un artículo de 1849, es útil para ilustrar la primera concepción que tuvo Dupuit de este principio tan bien conocido.

Los datos del cuadro 12.1 se refieren a una tarifa o tasa que un ferrocarril monopolista puede cargar por el viaje. Aquí Dupuit estaba considerando el caso de un monopolista que no está sometido a ninguna regulación y es libre para cargar una tasa que maximice sus beneficios. Su monopolista era un maximizador de beneficios, porque «si la carretera o el puente o el canal es de propiedad privada, la compañía propietaria tiene sólo un objetivo, y éste es obtener la máxima renta posible del peaje». Así, el monopolista que se enfrente a la lista de demanda del cuadro 12.1 sin ningún coste de producción cargaría una tasa de 5 francos, a fin de maximizar los beneficios o ingresos brutos. El ejemplo se ampliaba entonces al monopolista con costes de producción, en cuyo caso Dupuit suponía que el «coste de tracción» podía representarse por 2 francos por unidad de viaje. Estos costes de tracción pueden identificarse con los costes variables, y en este caso, como Dupuit señaló correctamente:

Cuadro 12.1
Demanda en condiciones de monopolio y cálculo de la utilidad

Tarifa	Número de pasajeros	Utilidad	Rendimiento del peaje	
			Bruto	Neto
0	100	445	0	−200
1	80	425	80	−80
2	63	391	126	0
3	50	352	150	50
4	41	316	164	82
5	33	276	165	99
6	26	234	156	104
7	20	192	140	100
8	14	144	112	84
9	9	99	81	63
10	6	69	60	48
11	3	36	33	27
12	0	0	0	0

> La tasa que maximiza el rendimiento neto no es la misma que maximiza el rendimiento bruto. Esta última tasa era 5, la primera es 6, y crecería indefinidamente con el coste. Se sigue que cuando los costes de tracción disminuyen, el peaje debe disminuir para producir unos ingresos máximos («On Tolls and Transport Charges», p. 20).

Dupuit estableció correctamente el principio de la maximización del beneficio en términos de ingreso neto y señaló que si el *nivel* de costes de tracción aumentaba, la tarifa que maximizaba los beneficios aumentaría y el producto disminuiría. Además, los ingresos netos lo son sólo de gastos variables. Los costes fijos, tales como «determinados gastos administrativos, intereses sobre los gastos de construcción, etc.», también deben cubrirse a largo plazo. En consecuencia, los ingresos netos de Dupuit no son beneficios a largo plazo, como lo son sus ingresos brutos (sin costes de producción). Dupuit, refiriéndose al contenido de nuestro cuadro 12.1, dijo que: «si los costes fijos fueran superiores a 104 [francos] y fuese posible cargar sólo una tasa uniforme, el ferrocarril sería una propuesta desechable cualquiera que fuese la tarifa».

Además de un análisis de la maximización del beneficio, el primer tratamiento que hizo Dupuit del monopolio contenía otro importante instrumento analítico, que más adelante iba a utilizar Alfred Marshall. En especial, ambas investigaciones postularon una relación entre el ingreso del monopolio y el excedente de los consumidores, dada, por supuesto, la constancia de la utilidad marginal del dinero. Efectuando una identificación implícita de la curva de demanda con una función de utilidad, Dupuit ofreció un cálculo de la utilidad en su ejemplo del ferrocarril (véase la columna 3 del cuadro 12.1). En este caso, el precio que maximizaría el ingreso neto sería una tarifa de 6 francos, y la utilidad total (excedente de los consumidores, excedente de los productores y costes) producida por esta tarifa sería de 234 francos.

Según Dupuit, la utilidad total siempre se divide en tres partes: utilidad perdida, excedente de los productores y excedente de los consumidores. Con la tarifa de 6 francos, la utilidad total de 234 francos se divide como sigue. La utilidad perdida es igual a 52 francos, que son los costes variables totales del transporte (se supone que no hay costes fijos). El excedente de los productores es idéntico a los ingresos netos de 104 francos. El excedente de los consumidores es el resto de 78 francos. La suma de las tres partes es igual a 234, que es la utilidad total asociada con 26 pasajeros (en el cuadro 12.1).

Si nos apartamos por un momento de la presentación de Dupuit y suponemos que los costes fijos sean exactamente de 104, entonces desaparece el ingreso del monopolio. A corto plazo, los 104 francos que corresponden al propietario del ferrocarril poseen la naturaleza de una renta económica (es decir, el excedente de los productores) sobre las inversiones fijas; pero, como señaló sucintamente Dupuit, estos costes fijos, en último término, deben ser asumidos por el monopolista. Así pues, en el supuesto de que los costes fijos sean de 104 francos, no habría ningún ingreso de monopolio. Sin embargo, se produciría un excedente de los consumidores por un importe de 78 francos.

Discriminación de precios y bienestar: análisis numérico. Dupuit admitió que el excedente de los consumidores podía disminuirse o aumentarse mediante una política de discriminación de precios. Estas posibilidades se analizan en los cuadros 12.2 y

12.3. El cuadro 12.2 utiliza los mismos datos de demanda que el cuadro 12.1, pero supone un coste fijo de 110 francos. El cambio importante consiste en que ahora no existe ninguna tarifa sencilla que maximice el beneficio; sin embargo, una tarifa de 6 francos minimizará las pérdidas. No obstante, puede haber beneficios si se permite la *discriminación de precios*. Supongamos que puede inducirse a 14 pasajeros, a través de algún medio de diferenciación, a pagar una tarifa de 8 francos, mientras que los 12 restantes siguen pagando 6 francos. El mismo número de 26 pasajeros produciría entonces un ingreso bruto de 184 francos y un beneficio de 22 francos. El excedente de los consumidores, sin embargo, disminuiría de 78 a 50 francos.

El cuadro 12.3 muestra estos resultados y los efectos de otras diversas combinaciones de la formación de precios de tipo dual. Utilizando el precio dual (4,7) como ejemplo, los cálculos de Dupuit se obtienen como sigue. Por el cuadro 12.2 sabemos que 41 pasajeros están dispuestos a adquirir billetes a un precio de 6 francos. Dupuit suponía que era posible distinguir 20 pasajeros de este grupo que estarían dispuestos

Cuadro 12.2
Demanda en condiciones de monopolio, utilidad y costes

Tarifa	Núm. de pasajeros	Utilidad total	Costes			Ingreso	
			Variables	Fijos	Totales	Bruto	Neto
0	100	445	200	110	310	0	−310
1	80	425	160	110	270	80	−190
2	63	391	126	110	236	126	−110
3	50	352	100	110	210	150	−60
4	41	316	82	110	192	164	−28
5	33	276	66	110	176	165	−9
6	26	234	52	110	162	156	−6
7	20	192	40	110	150	140	−10
8	14	144	28	110	138	112	−26
9	9	99	18	110	128	81	−47
10	6	69	12	110	122	60	−62

Cuadro 12.3
Tarifa de dos clases

	Tarifa única (6)	Tarifa de dos clases				
	(6)	(6, 8)	(5, 10)	(4, 7)	(3, 7)	(2, 6)
Número de pasajeros	26	(12,14)	(27,6)	(21,20)	(30,20)	(37,26)
Utilidad total	234	234	276	316	352	391
Ingreso bruto	156	184	195	224	230	230
Costes totales	162	162	176	192	210	236
Ingreso neto	−6	22	19	32	20	−6
Excedente de los consumidores	78	50	81	92	122	161

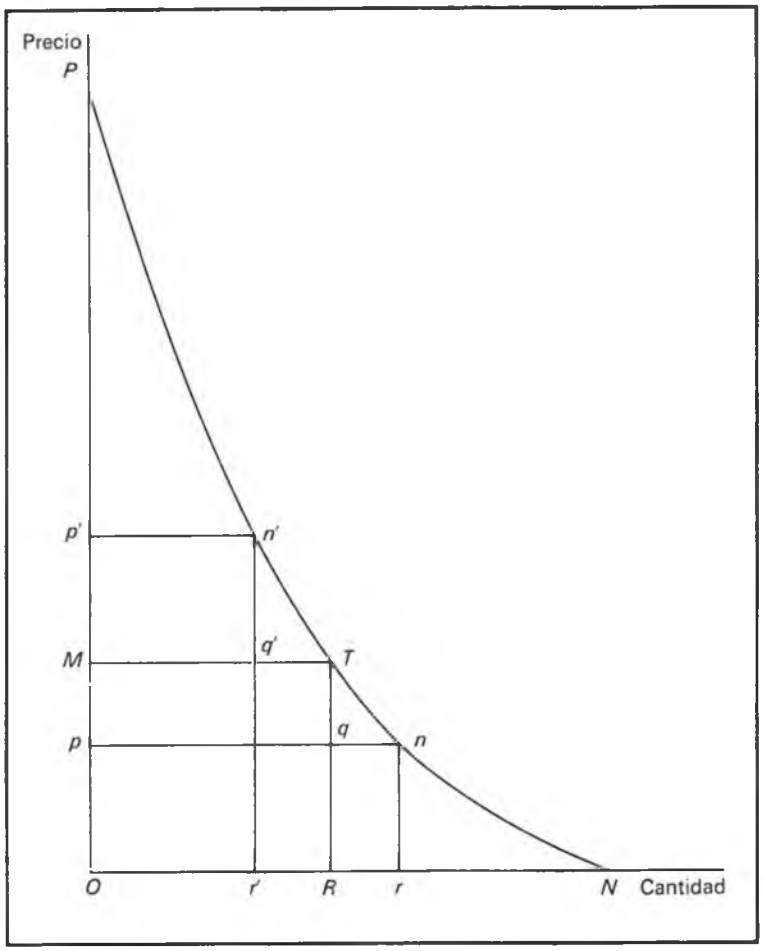


Gráfico 12.6
Además del precio *OM*, un precio más bajo, *Op*, aumentará el ingreso del vendedor y el excedente de los consumidores reduciendo la utilidad perdida. Un precio más alto, *Op'*, aumentará el ingreso del vendedor pero disminuirá el excedente de los consumidores.

a pagar un precio de 7 francos por el viaje. En este caso, la discriminación produciría unos ingresos brutos de 224 francos [(20 × 7) + (21 × 4)]. Restando los costes totales de 192 francos quedan unos ingresos netos de 32 francos para el monopolista. El excedente de los consumidores se calcula como diferencia entre la utilidad total y los ingresos brutos, por un valor de 92 francos.

Discriminación: los gráficos de Dupuit

Dupuit también expresó gráficamente estas ideas. Supongamos que, en el gráfico 12.6, *OM* es el precio que maximiza el beneficio. La utilidad producida por la

mercancía o servicio representado por la curva de demanda del gráfico 12.6 se distribuiría de la siguiente manera: el ingreso de monopolio sería igual al área *OMTR*; el excedente de los consumidores (o utilidad que les queda a los consumidores, en la terminología de Dupuit) sería igual al área *TMP*; finalmente, la utilidad perdida, *utilité perdue*, sería igual al triángulo *RTN*.

En condiciones de competencia, esta utilidad perdida sería el resultado de la escasez de recursos. Sin embargo, dado que Dupuit suponía que los costes de producción eran nulos, la utilidad perdida en su ejemplo sólo puede atribuirse a las restricciones del producto en condiciones de monopolio. La significación de la teoría de la discriminación de precios de Dupuit es que demostró cómo podía aumentarse el bienestar económico (es decir, la utilidad perdida podía reducirse) mediante la formación de precios diferenciales. Como señaló con referencia al gráfico 12.6:

> Cuando los consumidores pueden clasificarse en varias categorías [por medio de la separación de mercados o la diferenciación de los productos o servicios], cada una de las cuales atribuye una utilidad diferente al mismo servicio, es posible, mediante una determinada combinación de tasas, aumentar el producto del peaje [la suma del excedente de los consumidores y el ingreso del monopolio] y disminuir la pérdida de utilidad («On the Measurement of the Utility of Public Work», p. 108).

Así, si el monopolista se enfrentaba con la curva de demanda del gráfico 12.6, podía aumentar la cantidad total vendida hasta *Or*, vía discriminación, y la *utilidad total* (la suma del excedente de los consumidores y el ingreso del monopolio en el caso de que no existieran costes) sería igual al área *OPnr*, que es mayor que *OPTR* en *RTnr*. El aumento de los ingresos del monopolio dependería, evidentemente, del número de submercados que el monopolista pudiera establecer e invadir. Como señaló correctamente Dupuit:

> Si entre los *pn* consumidores al precio *Op* podéis distinguir el número *pq* que consumiría al precio *OM*, y entre estos últimos el número *Mq'* que consumirían al precio *Op'*, y podéis obligarles por diversas combinaciones a pagar aquellos precios, entonces el ingreso de la tasa será la suma de los tres rectángulos $Ornp + pqTM + Mq'n'p'$; la utilidad de los consumidores [excedente de los consumidores] serán los tres triángulos $nqT + Tq'n' + n'p'P$; mientras que la pérdida de utilidad es sencillamente la que se debe a la tasa más baja, el triángulo *Nrn* («On the Measurement of the Utility of Public Works», pp. 108-109).

Los beneficios del monopolio en condiciones de discriminación (suponiendo que no haya costes) han aumentado considerablemente por encima de los que resultan del precio de monopolio simple *OM*. En especial, los beneficios han aumentado en $Mp'n'q' + Rqnr$, y es importante observar que podrían haber aumentado *sin* aumentar el producto por encima del establecido en las condiciones de producción del monopolio simple, *OR*. En otras palabras, la discriminación de precios podría influir en la distribución del bienestar sin afectar la utilidad total producida. Pero Dupuit creía que esa discriminación era deseable *sólo* si aumentaba la cantidad por encima de la obtenida en condiciones de un solo precio, en un sistema de monopolio simple, porque sólo en tal caso se reduciría la *utilité perdue*.

Con respecto al gráfico 12.6, Dupuit sabía que el producto solamente aumentaría si uno de los mercados podía ser atendido al precio del monopolio simple, pero más

de uno podía serlo con discriminación de precios. El mercado en que se carga el precio *Op'* habría sido servido en cualquier caso, dado el precio *OM*, que maximiza el beneficio del monopolio simple. Pero en el mercado, relativamente más débil, delineado por el precio *Rq*, no habría entrado con el precio *OM* del monopolio simple. La sugerencia, implícita en Dupuit, de que el producto aumentaría (en *Rr*) si la discriminación permitiera al monopolista entrar en mercados en los que no entraría al precio del monopolio simple, sólo recibiría tratamiento científico mucho más tarde, con A. C. Pigou y Joan Robinson (véase el capítulo 18). Con todo, es ciertamente evidente que Dupuit, ya en 1844, estaba en el umbral del análisis de la producción en condiciones de discriminación, que finalmente cedió al tratamiento técnico de Joan Robinson, casi un siglo después.

Análisis coste-beneficio: la primera aplicación de la teoría de los precios a los bienes públicos

Aunque generalmente se atribuye a Dupuit haber sido el primer autor que analizó la provisión óptima de bienes públicos y obras públicas desde un punto de vista del bienestar, la investigación reciente ha demostrado que no fue sino uno de una larga serie de ingenieros-economistas franceses interesados en estos problemas. Los ingenieros franceses Joseph Minard y Henri Navier, por ejemplo, estuvieron trabajando en cuestiones similares mucho antes que Dupuit. No obstante, el descubrimiento realizado por Dupuit de la función de utilidad marginal le permitió efectuar estimaciones mucho mejores de los beneficios derivados de los bienes ofrecidos por el gobierno, y es su formulación la que ha inspirado la investigación contemporánea sobre estos temas.

La regla general de Dupuit para la provisión de bienes públicos —carreteras, distribución de agua, transporte público, etc.— era que el gobierno debía proporcionar estos bienes si se podía idear un plan de formación de precios tal que el coste anual total asociado al bien pudiera cubrirse produciendo alguna «utilidad neta». En otras palabras, el bien tenía que suministrarse si los ingresos anuales *marginales* de una empresa pudieran cubrir los costes *marginales* (incluidos los costes de capital), para ser amortizados anualmente durante un número determinado de años.

Su teoría de la provisión óptima puede ilustrarse utilizando el modelo de discriminación de precios desarrollado más arriba. El análisis de la discriminación de Dupuit era completamente general en su descripción de la técnica de formación de precios. En especial, él admitía que un monopolio público, en contraste con un monopolio privado, puede seguir una política de discriminación restringida. En opinión de Dupuit, la propiedad gubernamental encuentra su *raison d'être* en las decisiones de la sociedad relativas a la distribución de la renta real. Si el interés público es una consideración decisiva en la dirección de un servicio o en la provisión de un bien, el gobierno gestionaría la empresa de manera que maximizase el excedente de los consumidores. El excedente de los consumidores producido por un sistema de formación de precios, que no tiene importancia para un monopolista privado, es de primera importancia para un gobierno que se interesa por la distribución de la renta. Como observó Dupuit:

> Variando el precio o diferenciándolo de varias maneras, las tres partes de la utilidad total adquieren proporciones variables, unas a costa de las otras.
>
> La dirección de un monopolio plantea una serie de cuestiones importantes... ¿Es el beneficio el mayor que puede obtenerse? ¿Tiene que ser el rendimiento una cantidad fija y debe reducirse a un mínimo la pérdida de utilidad? («On Tolls and Transport Charges», p. 31).

Es probable que el gobierno intentara maximizar el excedente de los consumidores con la restricción del coste total, lo que Dupuit probablemente consideraría como un criterio de asignación. Esto podría conseguirse mediante la utilización de un solo precio, y en algunos ejemplos se sugirió el precio único. Sin embargo, Dupuit no renunció al valor de una política de discriminación de precios, a través de un monopolio gestionado por el gobierno.

Otro ejemplo importante en que se recomendaba la discriminación por medio de un monopolio gubernamental era el hipotético ejemplo descrito en el cuadro 12-3. Suponiendo la maximización del beneficio, Dupuit señaló que «la tarifa (4,7) produce decididamente más que las otras y es la que adoptaría una compañía privada». (No obstante, esta doble tarifa maximizadora del beneficio se traduce en una mejora del excedente de los consumidores, por encima de la tasa de 6, correspondiente al monopolio simple; el producto aumentaría y el precio medio [simple] disminuiría.) Sin embargo, la doble tarifa (de dos clases) no maximiza el excedente de los consumidores, y el gobierno tendría que asumir la propiedad de la empresa, y se podría establecer alguna clase de plan para una formación alternativa de precios. Considerando una politica semejante y su efecto sobre la utilidad de los consumidores, Dupuit señaló con referencia al cuadro 12.3:

> La tarifa (2, 6) maximiza la utilidad [utilidad neta, o excedente de los productores y excedente de los consumidores], aunque implica al ferrocarril en una pérdida de 6; pero esta pérdida puede evitarse elevando el precio de la segunda clase sólo un poco por encima de 2, lo que reduciría la utilidad hasta alrededor de 260 y el número de pasajeros a 60. Esta es la tarifa que adoptaría el gobierno, *porque cubriría todos los costes*. El ferrocarril gestionado por una compañía privada sólo serviría a cuarenta y un pasajeros y les proporcionaría una utilidad de 92; si lo gestionase el gobierno, serviría a 60 pasajeros y les daría una utilidad de alrededor de 160 («On Tolls and Transport Charges», pp. 22-23).

El instrumento de formación de precios de Dupuit suministró un marco para el análisis de los efectos del monopolio discriminador bajo propiedad alternativa y acuerdos institucionales. Sus primeras y originales intuiciones en la teoría del bienestar, alimentadas como lo fueron por una tradición económica y empírica entre los ingenieros franceses, han proporcionado el telón de fondo necesario con el que tuvo lugar la puesta en marcha de un área importante y fecunda de la economía moderna. La enunciación clara y la aplicación del principio de la utilidad, y la demostración de que el bienestar de la sociedad podía mejorarse por medio de la acción pública en una economía privada en la que las condiciones de competencia no fueran omnipresentes y eficaces, sitúan incuestionablemente a Dupuit como el precursor más importante de la moderna doctrina y práctica en esa área.

NOTA SOBRE LOS INGENIEROS EN LA HISTORIA DE LA ECONOMIA

El material de este capítulo demuestra que la teoría económica de la empresa, con muchos de sus avíos analíticos, había encontrado su camino antes de 1850 en los escritos de ciertos economistas franceses. La maximización del producto en modelos de competencia, monopolio y duopolio, fue analizada de modo elegante por Cournot. El descubrimiento de la utilidad marginal, que realizó Dupuit, equilibró la presentación de la microeconomía y dirigió el énfasis hacia la teoría del consumidor y la economía del bienestar. Con todo, estos autores trabajaron fuera de la corriente principal del pensamiento económico, incluso en el continente. No recibieron la atención adecuada ni el trato justo por parte de sus contemporáneos, lo que sugiere que sus contribuciones se adelantaron a su época. Pero sus destinos como economistas también descansan probablemente en parte sobre el peculiar sistema francés de educación y la posición ocupada por cada autor en dicho sistema.

Aunque el tema es demasiado complicado para entrar en mayores detalles aquí, hay que advertir que durante siglos han existido dos variedades de educación superior en Francia: las universidades y las *grandes écoles*. Estas últimas son establecimientos de enseñanza superior de dimensiones limitadas, generalmente concentrados en una formación de naturaleza funcional y muy especializada. Las primeras *grandes écoles*, que funcionaron durante más tiempo, fueron las instauradas para la formación de ingenieros, y todavía es el caso que un ingeniero que se gradúa en una *grande école* francesa disfruta por lo general de una elevada consideración social y tiene acceso a puestos de gran responsabilidad y elevada remuneración. Además, estas *grandes écoles* han estado siempre íntimamente vinculadas al Estado, aún más desde la época de Napoleón.

Tanto Cournot como Dupuit eran productos de las *grandes écoles*, Cournot de la Ecole Normale y Dupuit de la Ecole des Ponts et Chaussées. Constituye un amplio testimonio del rigor de la formación técnica que recibieron que ambos fueran capaces de realizar una labor tan notable en un campo que hasta su época apenas había sido tocado por los matemáticos. Sin embargo, lo más destacable es que las suyas no fueron unas realizaciones aisladas. En la Ecole des Ponts et Chaussées, en particular, se había acumulado una impresionante tradición oral y escrita en investigación económica desde su fundación en 1747. En la década de 1830, Henri Navier (1785-1836), Joseph Minard (1781-1870) y Charlemagne Courtois estaban sondeando las profundidades de la economía pública mediante el establecimiento de marcos de coste-beneficio para la evaluación de las obras públicas. Fueron ellos, de hecho, los que iniciaron el tipo de investigación que impulsó a Dupuit a las alturas del análisis marginal.

La influencia de las *grandes écoles* llegó con el tiempo más allá de las fronteras de Francia. En 1830, Charles Ellet, estudiante de ingeniería americano, comenzó un periodo de estudio de dos años en la Ecole des Ponts et Chaussées, donde asimiló con ilusión las lecciones de Navier y Minard. De regreso a los Estados Unidos, Ellet inició importantes estudios teóricos sobre los temas de la discriminación de precios, demanda y monopolio, y la determinación económica de las áreas de mercado. Jacob Viner alineó a Ellet «con Cournot y Dupuit como un formulador pionero de

la teoría pura del precio de monopolio en términos precisos» (*The Long View and the Short*, p. 388). Además, la tradición francesa económico-ingeniera continuó después de 1850. En la segunda mitad del siglo, otros dos estudiantes de la Ecole des Ponts et Chaussées brillaron de forma extraordinaria. Emile Cheysson (1836-1910) iluminó espléndidamente muchos aspectos de la teoría microeconómica en el marco de un análisis que evoca la econometría moderna, y Clement Colson (1853-1939) amplió el genio francés para la microeconomía aplicada al presente siglo, especialmente en lo relativo a la economía del transporte.

El genio especial de los ingenieros franceses fue reconocido, entre los economistas, por gigantes de la talla de Alfred Marshall. En su *Industry and Trade* (p. 117), Marshall observó que

> Los franceses están especialmente dotados para determinadas grandes empresas por su talento para la ingeniería. Desde los primeros tiempos, las catedrales y fortificaciones francesas, las carreteras y los canales franceses han puesto de manifiesto sus grandes facultades creativas. Desde la Revolución, la profesión de ingeniero ha sido tenida en gran honor en Francia: quizá no exista otro país en el que los jóvenes más capaces se sientan tan inclinados a ella.

Con todo, no fueron sólo los ingenieros franceses los que contribuyeron al análisis económico en el siglo XIX. En Alemania, Wilhelm Laundhardt (1832-1918), ingeniero de ferrocarriles, realizó importantes contribuciones a la teoría de la formación de precios en el monopolio, a la localización industrial y el análisis de áreas de mercado, y a la economía del bienestar. Un ingeniero austríaco, Wilhelm Nördling, construyó curvas de coste empíricas para los ferrocarriles austríacos en 1886. Finalmente, en Inglaterra, dos ingenieros especialmente capaces, Dionysius Lardner y Fleeming Jenkin, acometieron la representación gráfica de la oferta, la demanda y la maximización del beneficio en la mismísima tierra de la economía clásica. Sus esfuerzos en este sentido, tal vez más que cualquier otro factor, convencieron a William Stanley Jevons (véase el capítulo 14) de que la teoría económica clásica había dejado de tener utilidad y que debía dar paso a un nuevo paradigma del análisis económico.

Una observación importante que debe deducirse de un estudio de la economía aplicada en el siglo XIX es, por tanto, que un número significativo de contribuciones originales e importantes a la microeconomía fueron realizadas por hombres extraídos del grupo de los ingenieros más que del de los filósofos.

Los autores discutidos en este capítulo fueron sobre todo *practicantes* (los estudiantes que consideran que la teoría económica es abstracta, alejada de la realidad e insípida, pueden sentirse animados por este hecho). Su interés por los problemas prácticos y su relación con los mismos brotaron de la necesidad diaria de dirigir trabajos. Y al encontrarse sus contribuciones al margen de la corriente principal de la teoría económica, no siempre encontraron audiencias receptivas a sus ideas entre los economistas. Los practicantes, a decir verdad, tiene poco tiempo para los aspectos metafísicos del valor y la distribución. Ellos tienen que resolver problemas prácticos, por lo general con prisas. Tal vez no sea sorprendente, por tanto, que un examen detenido de los mejores escritos económicos de los ingenieros del siglo XIX

es en muchos aspectos más iluminador y más gratificante que un estudio de los mejores escritos de los economistas del siglo XIX.

Esto no sugiere que los economistas del siglo XIX no hiciesen un trabajo de primera clase en la teoría económica. Este libro está lleno de ejemplos de lo contrario. Más bien sugiere que los economistas pueden tener mucho que aprender de los desarrollos en campos de investigación relacionados con la economía. El aislamiento de las ideas dentro de las profesiones o especialidades puede, en otras palabras, resultar muy caro para el progreso de las ideas. Desde la época de Adam Smith, los economistas y otros científicos han practicado la sentencia de Smith sobre la especialización y la división del trabajo, persiguiendo el progreso teórico. Las recompensas han sido efectivamente abundantes. Pero incluso Smith fue muy consciente de las desventajas de la superespecialización. Los economistas actuales no pueden permitirse ser menos conscientes de los peligros de la superespecialización intelectual y del aislamiento de las ideas que con frecuencia la acompaña.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Aunque la microeconomía de Cournot ha recibido mucha atención por parte de los teóricos del siglo XX, en inglés existe un número muy pequeño de valoraciones de su obra. Sin embargo, para los que leen francés, el trabajo más completo y reciente sobre Cournot es el de Claude Ménard, *La formation d'une racionalité économique: A. A. Cournot* (París: Flammarion, 1978). Una recensión del libro de Ménard, en inglés, realizada por R. F. Hébert, aparece en *History of Economic Thought Newsletter*, vol. 23 (otoño 1979), pp. 21-23. Otras fuentes francesas son Emile Callot, *La philosophie biologique de Cournot* (París: 1960); Georges Loiseau, *Les doctrines économiques de Cournot* (Nueva York: 1970); F. Bompaire, *Le principe de liberté économique dans l'oeuvre de Cournot et dans celle de l'Ecole de Lausanne* (Paris: 1931); y dos artículos de René Roy, «L'Oeuvre économique d'Augustin Cournot», *Econometrica*, vol. 7 (abril 1939), pp. 134-144; y «Cournot et l'école mathematique», *Econometrica*, vol. 1 (1933), pp. 13-22. Una interesante descripción de la vida de Cournot es la que proporciona A. J. Nichol, «Tragedies in the Life of Cournot», *Econometrica*, vol. 6 (julio 1938), pp. 193-197; e Irving Fisher, «Cournot and Mathematical Economics», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 12 (enero 1898), pp. 119-138, 238-244.

La naturaleza empírica de la teoría de la demanda de Cournot está documentada en C. L. Fry y R. B. Ekelund, Jr., «Cournot's Demand Theory: A Reassessment», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 190-197. Tal vez la discusión más clara de las soluciones de Cournot, Bertrand y Edgeworth al problema del duopolio sea la que presentó Fritz Machlup en su *Economics of Sellers' Competition* (Baltimore: Johns Hopkins, 1952). La teoría de los juegos, que deriva en parte del supuesto conjetural de Cournot, fue brillantemente establecida por John von Neumann y Oskar Morgenstern en *The Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1953 [1943]).

Los escritos económicos de Dupuit están compuestos en gran parte por sus contribuciones a los *Annales des Ponts et Chaussées* y al *Journal des Economistes*. Una colección de los artículos más importantes de Dupuit (en francés), publicada en Italia al cuidado de Mario de Bernardi, se titula *De l'Utilité et sa mesure: Ecrits choisis et republies* (Torino: La Riforma Sociale, 1934). Dos de estos artículos están en traducción publicada (véanse las Referencias).

Las contribuciones de Dupuit a la teoría de la utilidad y a otras facetas del análisis económico son valoradas en los siguientes trabajos: G. J. Stigler, «The Development of Utility Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 58 (agosto, octubre 1950), pp. 307-327, 373-396, reimpreso en Stigler, *Essays in the History of Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1965) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico*, Buenos Aires: El Ateneo, 1979); R. W. Houghton, «A Note on the Early History of Consumer's Surplus», *Economica*, n.s., vol. 25 (febrero 1958), pp. 49-57; R. B. Ekelund, Jr., «Jules Dupuit and the Early Theory of Marginal Cost Pricing», *Journal of Political Economy*, vol. 76 (mayo-junio 1968), pp. 462-471; R. B. Ekelund, Jr.: «A Note on Jules Dupuit and Neoclassical Monopoly Theory», *Southern Economic Journal*, vol. 25 (enero 1969), pp. 257-262; R. B. Ekelund, Jr., «Price Discrimination and Product Differentiation in Economic Theory: An Early Analysis», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 (mayo 1970), pp. 268-278; y R. B. Ekelund, Jr., y W. P. Gramm, «Early French Contributions to Marshallian Demand Theory», *Southern Economic Journal*, vol. 36 (enero 1970), pp. 277-286. La primitiva tradición francesa de hacienda pública, de la que Dupuit formó parte, se discute en dos artículos de R. B. Ekelund, Jr., y R. F. Hébert: «Dupuit and Marginal Utility: Context of the Discovery», *History of Political Economy*, vol. 8 (verano 1976), pp. 266-273; y «French Engineers, Welfare Economics and Public Finance in the Nineteenth Century», *History of Political Economy*, vol. 10 (invierno 1978), pp. 636-668. También sobre Dupuit, véase Alan Abouchar, «A Note on Dupuit's Bridge and the Theory of Marginal Cost Pricing», *History of Political Economy*, vol. 8 (verano 1976), pp. 274-277; y R. B. Ekelund, Jr., y Y. N. Shieh, «Dupuit, Spatial Economics and Optimal Resource Allocation: A French Tradition», *Economica*, vol. 53 (noviembre 1986), pp. 483-496. La historia del concepto del excedente del consumidor, empezando por la contribución seminal de Dupuit, es rastreada hasta la primera mitad de este siglo por R. B. Ekelund, Jr., y R. F. Hébert, «Consumer Surplus: The First Hundred Years», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 419-454.

El tema constante en la obra de Ellet es que la elaboración de las decisiones económicas podía y debía basarse en principios deducidos matemáticamente, que Ellet llamó «las leyes del comercio». Véase Charles Ellet, Jr., *An Essay on the Laws of Trade in Reference to the Works of Internal Improvement of the United States* (Nueva York: A. M. Kelley, 1966); y del mismo autor, «The Laws of Trade Applied to the Determination of the Most Advantageous Fare for Passengers on Railroads», *Journal of the Franklin Institute*, vol. 30 (1840), pp. 369-379. Con pocas excepciones, Ellet ha sido pasado por alto por los historiadores del pensamiento económico. Las excepciones notables son C. D. Calsoyas, «The Mathematical Theory of Monopoly in 1839: Charles Ellet, Jr.», *Journal of Political Economy*, vol. 58 (abril 1950), pp. 162-170; una disertación no publicada de C. H. Shami, *Charles Ellet, Jr., Early American*

Economist and Econometrician 1810-1862: An Analytical Exposition of His Theories (Nueva York: Columbia University, 1968); R. B. Ekelund, Jr., y D. L. Hooks, «Joint Demand, Discriminating Two-Part Tariffs and Location Theory: An Early American Contribution», *Western Economic Journal*, vol. 10 (marzo 1972), pp. 84-94; y C. R. Bell, «Charles Ellet, Jr., and the Theory of Optimal Input Choice», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 485-495.

El vivo interés por las cuestiones económicas aplicadas, en la Ecole des Ponts et Chaussées, se amplía por el examen de las contribuciones de una serie de sus estudiantes famosos. Véase R. B. Ekelund, Jr., y R. F. Hébert, «Public Economics at the Ecole des Ponts et Chaussées: 1830-1850», *Journal of Public Economics*, vol. 2 (julio 1973), pp. 241-256. Además de Ellet, que estuvo matriculado en la Ecole como *externe*, R. D. Theocaris, «C. Courtois: An Early Contributor to Cost-Benefit Analysis», *History of Political Economy*, vol. 20 (verano 1988), pp. 265-274, ha añadido el nombre de Charlemagne Courtois a la lista de pioneros ingenieros-economistas.

Las contribuciones de Emile Cheysson a la economía han sido analizadas por R. F. Hébert en varios artículos: «Emile Cheysson and the Birth of Econometrics», *Economies et Sociétés*, vol. 20 (octubre 1986), pp. 203-222; «A Note on the Historical Development of the Economic Law of Market Areas», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 86 (noviembre 1972), pp. 563-571; «Wage Cobwebs and Cobweb-Type Phenomena: An Early French Formulation», *Western Economic Journal*, vol. 11 (diciembre 1973), pp. 394-403; y «The Theory of Input Selection and Supply Areas in 1887: Emile Cheysson», *History of Political Economy*, vol. 6 (1974), pp. 109-113. La investigación estadística de Wilhelm Nördling sobre las curvas de coste en los ferrocarriles se conserva en la traducción de Elizabeth Henderson, «Note on the Cost of Railway Transport», *International Economic Papers*, núm. 10 (1960), pp. 64-70. Cheysson incorporó las estadísticas de Nördling en su modelo «econométrico» de maximización del beneficio de los ferrocarriles.

Excepto para los que leen alemán, las contribuciones del ingeniero de ferrocarriles Wilhelm Launhardt permanecen virtualmente inaccesibles. Antes de su prematura muerte en 1986, el profesor Klaus Hennings, de la Universidad de Hannover (donde Launhardt desempeñó su carrera docente), estuvo trabajando en los papeles de Launhardt con la intención de publicar un análisis de las contribuciones del ingeniero alemán. Sin embargo, no sabemos si las investigaciones de Hennings han sido completadas o publicadas. Una traducción de un breve extracto de *Mathematische Begrundung der Volkwirtschaftslehre* de Launhardt se incluye en W. J. Baumol y S. M. Goldfeld (eds.), *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology* (Londres: London School of Economics and Political Science, 1968). Para los que leen alemán, Erich Schneider, «Bemerkungen zu einer Theorie der Raumwirtschaft», *Econometrica*, vol. 3 (1935), pp. 70-105, proporciona una exposición de las contribuciones de Launhardt a la teoría de la localización.

Entre los ingenieros británicos que contribuyeron a los progresos pioneros en la microeconomía del siglo XIX se encuentran Dionysius Lardner y Fleeming Jenkin, que tuvieron su papel en la historia de William Stanley Jevons (véase el capítulo 14). El libro de Lardner, *Railway Economy*, se encuentra en la biblioteca de la Ecole des Ponts et Chaussées, pero no se sabe si existió alguna filiación directa entre los ingenieros franceses e ingleses sobre las ideas microeconómicas. D. L. Hooks,

«Monopoly Price Discrimination in 1850: Dionysius Lardner», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 208-223, explora la contribución de Lardner a la teoría del precio de monopolio y al concepto de demanda de un producto a una distancia económica. Los escritos económicos de Jenkin han sido reunidos y reimpresos con el título de *The Graphic Representation of the Laws of Supply and Demand, and Other Essays on Political Economy, 1868-1884* (Londres: London School of Economics and Political Science, 1931). Para una valoración de Jenkin y su obra, véase A. D. Brownlie y M. F. L. Prichard, «Professor Fleeming Jenkin, 1833-1885: Pioneer in Engineering and Political Economy», *Oxford Economic Papers*, vol. 15 (noviembre 1963), pp. 204-216. Un excelente comentario sobre Lardner y Jenkin lo proporciona R. M. Robertson, «Jevons and His Precursors», *Econometrica*, vol. 19 (julio 1951), pp. 229-249.

REFERENCIAS

Cournot, A. A. *Principes de la théorie des richesses*. París: Libraire Hachette, 1863. (Trad. castellana: *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Madrid: Alianza, 1969 [1838].)

——. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, N. T. Bacon (trad.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1960 [1838].

Dupuit, Jules. «On the Measurement of the Utility of Public Works», en R. H. Barback (trad.), *International Economic Papers*, n.° 2. Londres: Macmillan, 1952, pp. 83-110 [1844].

——. «On Tolls and Transport Charges», en E. Henderson (trad.), *International Economic Papers*, n.° 11. Londres: Macmillan, 1962, pp. 7-31 [1849].

——. «Tolls», en Charles Coquelin (ed.), *Dictionnaire de l'économie politique*, vol. II. París: Guillaumin, 1852-1853.

——. «On Utility and Its Measure», *Journal des Economistes*, 1.ª ser., vol. 35 (julio-septiembre 1853), pp. 1-27.

Marshall, Alfred. *Industry and Trade*, 3.ª ed. Londres: Macmillan, 1920.

Viner, Jacob: *The Long View and the Short: Studies in Economic Theory and Policy*. Nueva York: Free Press, 1958.

CAPITULO 13

LA MICROECONOMIA EN VIENA: MENGER, WIESER Y BÖHM-BAWERK

INTRODUCCION

La economía alemana en el siglo XIX puede considerarse, en el sentido literal, como una serie de contribuciones que surgen de los propios alemanes, o puede tratarse como la sabiduría colectiva de los economistas que se expresaban en lengua alemana. En el sentido literal, las realizaciones analíticas sobresalientes en el siglo XIX fueron relativamente pocas, aunque poderosamente originales. Algunos autores alemanes clave anticiparon la revolución marginalista en el análisis económico y su trabajo es equiparable al de Cournot y Dupuit. J. H. von Thünen, H. H. Gossen y H. K. von Mangoldt contribuyeron a una tradición analítica que fue rica en intuiciones teóricas, pero que fue subestimada por la escuela histórica alemana (véase el capítulo 10). A medida que los historicistas fueron aumentando su influencia en las universidades de la Alemania de finales del siglo XIX, la sede de la economía analítica se desplazó a Austria, un país políticamente distinto de Alemania, pero unido a su estado hermano por una lengua y una cultura comunes.

Este capítulo trata principalmente de la economía de los tres autores que juntos constituyeron la escuela de Viena. El fundador de este grupo fue Carl Menger (1840-1921). Se le unieron dos discípulos más jóvenes pero capaces: Friedrich Wieser (1851-1926) y Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914). Juntos instauraron una aproximación sistemática al análisis económico que sobrevive en la actualidad como una alternativa a la corriente principal (es decir, la angloamericana) de la economía neoclásica. Muchos de sus estudiantes y de los estudiantes de sus estudiantes han llegado a ser eminentes economistas del siglo XX, especialmente Joseph Schumpeter (véanse los capítulos 21 y 24), Ludwig von Mises (véase el capítulo 21), Friedrich Hayek (véase el capítulo 21), Fritz Machlup, Gottfried Haberler y Oskar Morgenstern (véase el capítulo 22).

A fin de destacar la continuidad de las ideas germánicas, nos ocuparemos primero de los pioneros, de los autores que abrieron camino a la economía teórica en Alemania y Austria. Las contribuciones de von Thünen, Gossen y Mangoldt forman un telón de fondo analítico para la escuela de Viena.

VON THÜNEN

Johann Heinrich von Thünen (1783-1850) fue un granjero afortunado y un brillante teórico que trabajó en el aislamiento de su finca agrícola en Mecklenburgo (Alemania). Comprendió, como pocos economistas lo han hecho antes o después de él, la adecuada relación entre la teoría y los hechos, que es lo que constituye el sello de toda investigación científica. Fue esta característica de su pensamiento la que le granjeó las simpatías de Alfred Marshall (véase el capítulo 15), que dijo haberle «amado más que a todos mis maestros» (*Memorials*, p. 360). Una de las cosas que Marshall aprendió de von Thünen fue cómo aplicar el principio de que todas las formas del gasto debían llevarse hasta el punto en que el producto de la última unidad fuese igual a su coste: el producto total se maximiza sólo cuando los recursos se asignan equimarginalmente.

A von Thünen se le debe una serie de importantes y originales anticipaciones de la teoría económica moderna, tales como los conceptos de renta económica, rendimientos decrecientes, costes de oportunidad y la teoría de la productividad marginal de los salarios. Sin embargo, por encima de todo lo demás fue un pionero de la teoría económica de la localización; de modo que examinaremos su contribución al análisis marginal principalmente en ese contexto.

Como Ricardo, von Thünen admitía que las diferencias en el coste de producción de los productos agrícolas provienen de la utilización de tierra de diferente calidad y localización (es decir, la distancia desde un punto de venta central). Pero mientras que Ricardo se concentró en las diferencias de la fertilidad del suelo, von Thünen concentró su análisis en las diferencias de la localización de la tierra. Al mismo tiempo, admitió que los productos que son pesados en relación a su valor son más difíciles de transportar que los que lo son menos, y que algunos productos agrícolas no pueden aguantar un período de transporte largo, a causa de su condición de perecederos.

Por lo tanto, el problema consistía en idear el mejor (el más beneficioso) sistema de utilización de la tierra. La solución de von Thünen fue desarrollada con tal meticulosidad que su autor merece con pleno derecho la distinción de ser considerado como el padre de la teoría de la localización económica. Su argumento se expresó en forma de una construcción teórica, o modelo, que tiene las siguientes características. Una gran ciudad (mercado) está situada en el centro de una fértil llanura que no tiene canales ni ríos navegables. Los únicos medios de transporte son los carros tirados por caballos o un medio similar. Toda la tierra de la llanura es de igual fertilidad, y no existen ningunas otras ventajas comparativas de producción entre las diversas parcelas. A una considerable distancia de la ciudad, la llanura termina en un yermo sin cultivar. La ciudad obtiene sus productos agrícolas de la llanura, y sus

habitantes le proporcionan productos manufacturados a los habitantes de la llanura. No existe ningún comercio con el mundo exterior.

Un modelo desarrollado por Melvin Greenhut muestra cómo se determinan los límites de producción de dos cultivos competitivos, una vez que se conocen los costes de producción y transporte. En el gráfico 13.1 se supone que *O* es el punto de mercado central en el centro de una llanura homogénea. *OA* es el coste de producción de una unidad monetaria de patatas, y *A'S* es el coste de transportar las patatas a una distancia de *OJ* millas. De modo semejante, *A"T* y *OK* representan un coste idéntico y una misma distancia en la dirección opuesta. *AS* y *AT* muestran el aumento gradual de los costes de transporte (y de los costes totales) a medida que aumenta la distancia desde *O*. Por otra parte, *OB* representa el coste de producción de una unidad monetaria de trigo, y *B'M* (*B"N*) representa su coste de transporte a una distancia *OX'* (*OX*). Se supone que el precio del transporte es mayor para las patatas que para el trigo, porque en el primer caso es mayor el peso de la producción por unidad de superficie que en el último caso.

El supuesto de von Thünen de una llanura homogénea y uniforme implica que el trabajo y el capital son igualmente productivos en todas las localizaciones y que el coste de producción por unidad de superficie es el mismo en todas partes. En el gráfico 13.1 se verá que a una distancia mayor que *OL*, el coste de entrega de una unidad monetaria de patatas (línea de coste *AS*) supera al coste de entrega de una unidad monetaria de trigo (línea de coste *BM*). Por lo tanto, los productores de patatas tenderán a localizarse al oeste de *L* y al este de *H*, mientras que los productores de trigo se localizarán al este de *L* y al oeste de *H*.

Además, si los costes de transporte son los mismos en todas las direcciones, *OL* se convierte en el radio de un círculo dentro del cual tendrá lugar la producción de patatas. En otras palabras, el modelo de von Thünen nos proporciona la localización, al mínimo coste, de cada uno de los cultivos dentro del estado aislado. También ilustra el principio de la asignación equimarginal. Deben asignarse recur-

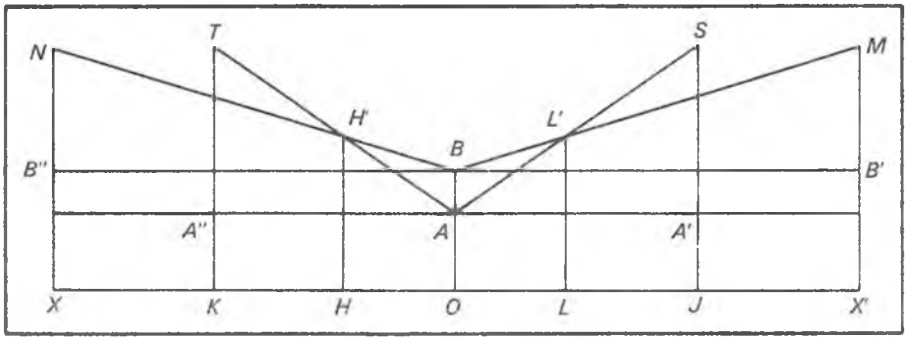


Gráfico 13.1
El coste de distribución de un dólar de patatas (*AS* o *AT*) supera al coste de distribución de un dólar de trigo (*BM* o *BN*) al este de *L* y al oeste de *H*. Por lo tanto, los productores de patatas se localizarán en las regiones *OL* y *OH*, y el trigo se cultivará en las regiones *LX'* y *HX*.

sos a la producción de patatas sólo hasta el punto en que el coste de producción de una unidad monetaria de patatas sea igual al coste de producción de una unidad monetaria de trigo. Finalmente, el modelo puede generalizarse para comprender más de dos cultivos.

La teoría de von Thünen trata el problema clásico en el análisis de la localización, es decir, la localización de los productores en un área que sirve a los consumidores situados en un punto central. Aunque sus supuestos son restrictivos, marcó no obstante un comienzo significativo en el análisis de la localización y en la economía matemática. Además, Greenhut ha demostrado que el análisis no se limita a las localizaciones agrícolas, sino que puede adaptarse asimismo a la decisión de localizaciones de tipo manufacturero.

GOSSEN

El primer autor que desarrolló una teoría bastante completa del consumo sobre la base del principio marginal fue Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), que también era alemán. Trabajó como asesor fiscal del gobierno prusiano, pero se había retirado de su puesto en la época en que escribió su gran obra en 1854, un libro titulado *Entwickelung der gesetze des menschlichen verkehrs und der daraus flieszenden regeln für menschliches handeln.* A pesar de las elevadas expectativas de su autor, el libro pasó casi inadvertido. Amargamente decepcionado, Gossen recogió del editor todos los ejemplares que no se habían vendido (el libro había sido publicado sólo a comisión) y los destruyó. Enfermo de tuberculosis poco después, Gossen murió en 1858, convencido de que sus ideas, originales y valiosas como eran, nunca honrarían su nombre. Así terminaba en tragedia personal una vida que tenía mucho que dar a la economía teórica pero que recibió todavía menos reconocimiento que la vida del pionero Cournot.

Técnicamente hablando, la obra de Gossen era del mismo tipo que las de Dupuit, Jevons, Walras y, en una medida algo menor, Menger. Con todo, más que cualquier otra —con la posible excepción de la de Jevons—, la economía de Gossen parece tener sus raíces en un intento de matematizar el cálculo hedonístico de Bentham. Gossen consideraba la economía como la teoría del placer y del dolor, o, más especialmente, cómo puede la gente, como individuos y como grupos, obtener el máximo placer con el mínimo esfuerzo doloroso. Insistió en que el tratamiento matemático era el único camino sólido para manejar las relaciones económicas y aplicó este método a lo largo de toda su obra para determinar máximos y mínimos.

El libro de Gossen estaba organizado en dos partes de una extensión aproximadamente igual. La primera. dedicada a la teoría pura, ha atraído la mayor atención (tardía) por su temprana formulación de las dos leyes que han venido a designarse con el nombre de Gossen. La primera ley de Gossen formulaba el principio de la utilidad marginal decreciente y le daba expresión gráfica. Su segunda ley describía la condición para la maximización de la utilidad: para maximizar la utilidad, una cantidad dada de un bien debe distribuirse entre sus diferentes usos de tal manera que las utilidades marginales sean iguales en todos los usos. También en esta primera parte de su obra están las leyes del intercambio de Gossen (acompañadas de

una complicada representación geométrica) y su teoría de la renta. La segunda parte de su libro está dedicada a la teoría aplicada, incluyendo las «reglas de conducta relativas a los deseos y placeres» y la refutación de ciertos «errores sociales», relacionados con la educación, la propiedad, el dinero y el crédito. Filosóficamente, Gossen era un utilitarista y un liberal clásico; esto es, se oponía a la intervención del gobierno, especialmente en aquellos casos en los que la iniciativa individual y la libre competencia bastaban como principios para la guía del orden económico.

El olvido de la obra de Gossen fue un contratiempo para el progreso de la teoría económica. Fue redescubierto por Jevons en 1879, pero sólo después de los descubrimientos de la misma magnitud realizados de forma independiente en la economía, por Jevons, Menger y Walras. Por supuesto, importantes contribuciones a la teoría subjetiva del valor y al principio marginal precedieron a las de Gossen (la contribución de Dupuit apareció una década antes, por ejemplo), pero ninguna obra aportó alguna idea en lo que se refiere a lo que hizo Gossen hasta después de 1870. Su amarga decepción ante la indiferencia que rodeó a su obra era comprensible, pero hay que advertir que Gossen fue ingenuo de una manera casi infantil. Proclamó abiertamente que su obra haría por la economía lo que Copérnico había hecho por la astronomía, afirmación un tanto pretenciosa que Léon Walras (véase el capítulo 16) no obstante consideró muy modesta. Pero debemos recordar, en este sentido, el desengaño del propio Walras cuando no recibió el premio Nobel de la paz después de haber propuesto su nombre para la nominación. En cuanto a Gossen, tal vez lo más estimulante que puede decirse de su tragedia personal es que el futuro estaba de su parte.

VON MANGOLDT

Hans Karl Emil von Mangoldt (1824-1868) tenía una ventaja sobre von Thünen y Gossen en tanto que partía de una base académica. Habiendo recibido su doctorado en 1847, en la Universidad de Tübingen, estudió durante dos años bajo la supervisión de Roscher en la Universidad de Leipzig y durante un breve período con Georg Hanssen[1] en la Universidad de Göttingen. Entre tanto, siguió una carrera periodística, que se vio obligado a abandonar en 1854, a causa de sus creencias liberales. Mangoldt obtuvo permiso para enseñar sobre la base de su primer libro, un estudio sobre los beneficios empresariales, publicado en 1855. Siete años después, fue elegido para ocupar la cátedra que había dejado vacante Karl Knies en la Universidad de Friburgo. En 1863 publicó su segundo libro, *Grundrisse der Volkswirtschaftslehre*, un pequeño tratado que tenía su origen en las notas de lectura de Mangoldt, pero que no obstante contenía algunas innovaciones teóricas sumamente originales. T. W. Hutchison lo llamó «un joven primo lejano de los *Principios* de Marshall» (*Historia del pensamiento económico*, p. 144).

[1] Georg Hanssen (1809-1894) ocupó un puesto en la Facultad de Göttingen, donde era conocido principalmente por su trabajo empírico, pero también hizo mucho por atraer la atención sobre la obra de von Thünen.

La obra teórica de Mangoldt se dividía en dos partes. Como se ha advertido, su primer libro (1855) desarrolló la teoría del beneficio y el papel del empresario. Este libro muestra la influencia combinada de Roscher y von Thünen (a través de Hanssen). Probablemente fue inspirado en parte por el desafío del socialismo, que indujo a Mangoldt a adquirir una visión renovada de cómo se distribuye la remuneración de los factores. Mangoldt fue uno de los pocos autores primitivos que diferenciaron al empresario del capitalista y vincularon el beneficio empresarial a la asunción del riesgo. En particular, caracterizó los beneficios empresariales como la remuneración por un abanico de actividades, incluyendo el descubrimiento de mercados concretos, la adquisición inteligente de los agentes productivos, la combinación habilidosa de los factores de producción en la escala adecuada, la política de ventas con éxito y, en el análisis final, la innovación. Frank Knight consideró que la teoría del beneficio de Mangoldt era «un análisis muy cuidadoso y exhaustivo» (*Riesgo, incertidumbre y beneficio*, p. 27 de la ed. americana citada por los autores).

La segunda parte de la obra de Mangoldt (los *Grundrisse*) se compone de una reelaboración de las partes principales de la teoría económica desde una perspectiva curiosamente ambigua, que combinaba aspectos del análisis clásico y neoclásico. A pesar de su ambigüedad, la lista de contribuciones originales de Mangoldt es bastante impresionante, considerando el hecho de que los *Principios* de Mill representaban el estado de la disciplina en la época de Mangoldt. Esta lista incluye un tratamiento «marshalliano» de la oferta y la demanda, nociones embrionarias de la elasticidad y de las economías de escala, una discusión de los equilibrios múltiples, la generalización del principio de la distribución (basado en la productividad marginal) de von Thünen (especialmente un concepto generalizado de renta) y un análisis gráfico de la formación del precio en condiciones de oferta y demanda conjuntas.

La teoría subjetiva del valor de Mangoldt debe agregarse a la lista, corta pero creciente, de tales tratamientos antes de 1871, pero el punto de vista subjetivo no impregnaba su análisis como lo hizo en la obra posterior de los austríacos. De hecho, aunque Menger conocía la obra de Mangoldt, parece poco influido por ella. En lo que se refiere a von Thünen y Gossen, de los que Menger podía haberse aprovechado, parece que no los conocía. Los economistas alemanes con los que Menger mostró una mayor familiaridad eran en su mayor parte, aunque no exclusivamente, historicistas. Entre ellos estaban Hermann, Hildebrand, Hufeland, Knies, Rau, Roscher, Schäffle y Storch. En consecuencia, el propósito de esta sección no ha sido vincular a von Thünen, Gossen y Mangoldt con la escuela austríaca en algún sentido explícito, sino simplemente indicar la profundidad y anchura del pensamiento económico teutónico en el siglo XIX. De esta manera, está preparado el escenario para una apreciación de la contribución austríaca. Queremos advertir, sin embargo, que una visión retrospectiva de las contribuciones de los primeros teóricos alemanes confiere mayor fuerza y significación a la afirmación de Alfred Marshall, en el sentido de que «la obra económica más importante efectuada en el continente en los últimos años es la de Alemania» (*Principios*, p. 631).

CARL MENGER (1840-1921)

Vida y polémica de los métodos

Los detalles fundamentales de la vida de Menger pueden exponerse de manera sencilla. Nació en 1840 en Galitzia, que entonces formaba parte del imperio austro-húngaro, y procedía de una familia de funcionarios civiles y de oficiales del ejército austríacos. Menger estudió derecho en las Universidades de Praga y Viena, y en 1867 se orientó hacia la economía, tal vez a causa de su interés por las cotizaciones de la bolsa (cubrió la información de la bolsa durante un tiempo, como colaborador de la *Zeitung* de Viena). Menger publicó sus cuidadosamente escritos *Grundsätze* en 1871, y su fama comenzó a difundirse pronto. Recibió un nombramiento en la Universidad de Viena, donde permaneció hasta su retiro en 1903, y entre 1876 y 1878 fue tutor del príncipe Rodolfo.

A primera vista, Menger parece haber sido el compendio de un académico entregado a su tarea y sin complicaciones. Pero de hecho fue el líder de una verdadera revolución teórica, el fundador de una escuela de pensamiento y un polemista verbal por excelencia contra lo que él consideraba como los excesos del historicismo alemán.

En este último papel, Menger fue un protagonista principal de la *methodenstreit* (batalla de los métodos) con el historicista Gustav Schmoller (véase el capítulo 10). Menger adquirió cierta fama por su ataque a Schmoller en 1883 (*Untersuchungen über die Methode des Sozialwissenschaften*) y su defensa del planteamiento austríaco de concentrarse en la naturaleza atomística y subjetiva de la economía. Al destacar los sumamente importantes factores *subjetivos*, Menger defendía el propio interés, la maximización de la utilidad y el conocimiento perfecto como los fundamentos sobre los que debía construirse la economía. Las ideas colectivas y agregadas no podían tener un fundamento adecuado a menos que descansasen sobre los componentes individuales.

Schmoller defendía el método histórico como el único método relevante para analizar el organismo social. En opinión de Schmoller, los austríacos, centrándose en el comportamiento del individuo bajo restricciones, dejaban fuera las cosas más importantes, las instituciones dinámicas. Al final, el debate se convirtió en un debate personal y, en consecuencia, inútil. Schmoller y sus seguidores (parece que de forma eficaz) boicotearon a los profesores austríacos en las universidades alemanas y pasó mucho tiempo antes de que Alemania produjera teóricos de primera fila. Sin embargo, al final, la influencia continua de los *Principios* de Menger[2] y el trabajo de los discípulos que atrajo comenzaron a superar la crítica historicista, y la controversia terminó con la victoria austríaca. Los economistas austríacos consiguieron captar seguidores en Inglaterra (William Smart y James Bonar) y con el tiempo llegó el día en que se impuso el análisis subjetivo de la utilidad. Pasemos ahora al núcleo de la teoría austríaca, los *Principios* de Menger.

---

[2] Irónicamente, Menger dedicó sus *Principios* a Wilhelm Roscher, fundador de la vieja escuela histórica. Como se observó en el cap. 10, Roscher fue mucho menos radical en su crítica de la teoría económica que Schmoller.

Menger y el «homo oeconomicus»

Menger comenzó su investigación sobre la teoría del valor con una discusión extensa y sistemática. Distinguía los bienes de lo que llamaba «cosas útiles». Para que una cosa tenga el carácter de bien, tiene que satisfacer simultáneamente cuatro condiciones: 1) la cosa tiene que satisfacer una necesidad humana, 2) debe tener cualidades que la capaciten para mantener una conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad, 3) debe darse un reconocimiento de esta conexión causal, y 4) debe poderse disponer de la cosa de modo que pueda utilizarse para la satisfacción de la necesidad. Si faltara una de estas condiciones, todo lo que una persona tendría sería una cosa útil.

Menger también distinguía los bienes según su orden. Los bienes de primer orden son capaces de satisfacer directamente necesidades humanas, mientras que los bienes de orden superior (capital, bienes de producción) derivan el carácter de bienes de su capacidad para producir bienes de orden inferior. Los bienes de orden superior pueden satisfacer necesidades humanas sólo indirectamente, por lo que Menger señalaba con referencia a la producción de pan, «¿qué necesidad humana puede satisfacerse con el trabajo específico de un mozo de tahona, con los preparativos de un plato o con unos puñados de harina molida?» (*Principios*, p. 52).

Al continuar con el establecimiento de las leyes que gobiernan el carácter de los bienes, Menger subrayaba la *complementariedad* de los bienes de orden superior. Para poder satisfacer necesidades, los bienes de orden superior requieren que pueda disponerse de bienes complementarios de orden superior. Un individuo, por ejemplo, puede tener todo lo que necesita para hacer pan, excepto levadura. En consecuencia, las demás cosas de orden superior pierden el carácter de bienes. (Si estos elementos intervienen en la producción de una serie de bienes, no pierden el carácter de bienes por la ausencia de levadura.)

Un pasaje interesante en el que Menger relaciona la conexión causal entre bienes de primer orden y bienes de orden superior se refiere al tabaco. Supongamos, con Menger, que a causa de un cambio en los gustos, la demanda de tabaco desaparece (para delicia de la American Cancer Society). ¿Cuáles serían las consecuencias? Según Menger:

> Si una modificación de los gustos eliminara totalmente la costumbre de fumar, la consecuencia sería no sólo que perderían su cualidad de bien todas las reservas de tabaco de que disponen los hombres, en la forma en que suelen cultivarlo, sino que se producirían repercusiones de más amplio alcance, que incluirían la pérdida de la cualidad de bien de las hojas sin elaborar, de las máquinas e instalaciones empleadas exclusivamente en su elaboración, de las fuerzas laborales dedicadas a esta actividad, de las provisiones de semillas de la planta, etc. Los trabajos, hoy tan bien remunerados, de los agentes de Cuba, Manila, Puerto Rico y otras zonas, que han desarrollado una especial habilidad para valorar la calidad del tabaco y las compras del mismo, dejarían de ser un bien, no menos que los trabajos específicos de numerosas personas empleadas en la fabricación de puros tanto en aquellos lejanos países como en Europa (*Principios*, pp. 59-60).

Es la secuencia causal, es decir, la noción de que el valor (y el carácter de bienes) de los bienes de primer orden se transmite o imputa a los bienes de orden superior, lo

que caracteriza a la economía austríaca. Menger también subrayaba una complementariedad e interdependencia básicas de todos los bienes que consumimos, y estableció las bases para la maximización de la utilidad con restricciones al afirmar que «ni siquiera la más completa satisfacción de una sola necesidad puede mantener nuestra vida y nuestro bienestar». Esta complementariedad, que Menger elaboró de este modo con respecto al consumo, fue también introducida por los austríacos en la producción, como veremos.

Los bienes económicos y el proceso de valoración

Después de un detallado análisis de un bien, Menger pasó a describir cómo los humanos, sobre la base de un conocimiento de la oferta disponible y de la demanda, dirigen las cantidades disponibles de bienes a la mayor satisfacción posible. En opinión de Menger, los orígenes de la economía humana coincidían con los orígenes de los bienes económicos. Los *bienes económicos* se definen como aquellos de los que existe una necesidad mayor que la oferta disponible. Los *bienes no económicos*, al contrario, son aquellos, como el aire o el agua, cuya oferta supera a las necesidades. Y aquí Menger hace una observación interesante, consistente en que la base de la propiedad es la protección de la propiedad de los bienes económicos. (El comunismo, por el contrario, se funda en relaciones no económicas.) Por supuesto, no existe en los bienes nada inherente a ellos que los haga económicos o no económicos; su carácter puede cambiar con los cambios en la oferta o en las necesidades.

Según Menger, se dice que un bien tiene valor si los humanos, al comportarse económicamente, se percatan de que la satisfacción de una de sus necesidades (o la mayor o menor intensidad de su satisfacción) depende de la capacidad que tienen para disponer del bien. La utilidad es la capacidad de una cosa para satisfacer necesidades humanas, y —supuesto que se admita la utilidad— es un requisito previo del carácter de los bienes. Menger señaló cuidadosamente que los bienes no económicos también pueden poseer utilidad, dado que la valoración subjetiva entre uso y necesidad (la necesidad que uno siente de aire o de agua, por ejemplo) se refiere a una determinada cantidad; el valor de uso es una característica exclusiva de los bienes económicos, porque presupone escasez.

Las distinciones de Menger recuerdan el dilema del agua y los diamantes de Smith. Como se recordará, Smith estaba perplejo por el hecho de que el agua, que tiene tanto valor de uso, no tiene valor de cambio, mientras que los diamantes, que prácticamente no tienen valor de uso, se intercambian a precios elevados. Menger argumentaba que tanto el agua como los diamantes poseen indiscutiblemente utilidad, radicando la diferencia en que los diamantes son relativamente escasos para la demanda que hay de ellos. Además, la valoración subjetiva entre el uso y la necesidad de agua no podría relacionarse con una cantidad determinada y, por tanto, el agua no puede tener valor de uso. El valor de uso presupone escasez y sólo los bienes económicos poseen valor de uso.

El principio equimarginal

Aunque Menger fue precedido por Gossen, presentó una de las primeras discusiones claras del principio equimarginal de la maximización del bienestar. Primero destacó que las satisfacciones tienen diferentes grados de importancia para la gente:

> La conservación de nuestra vida no depende ni de un cómodo lugar para pasar la noche ni de un tablero de ajedrez, pero la utilización de estos bienes contribuye —aunque en muy diverso grado— al mantenimiento y elevación de nuestro bienestar. Precisamente por ello está fuera de toda duda que cuando los hombres tienen que elegir entre privarse de la utilización de un cómodo lugar para pasar la noche o de un tablero de ajedrez, prescinden mucho más fácilmente del segundo que no del primero (*Principios*, p. 111).

Este es el factor subjetivo en un proceso de valoración del individuo que se comporta económicamente, es decir, la medida en la que las diferentes satisfacciones tienen diferentes grados de importancia. Menger también destacaba que dentro de la misma clase de bienes, las satisfacciones pueden variar en importancia. El asunto consiste en que la gente intenta satisfacer las necesidades más urgentes antes que las menos urgentes, pero *combinará* la satisfacción más completa de las necesidades más apremiantes con la menor satisfacción de las necesidades menos apremiantes.

Cuadro 13.1
Teoría del valor

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Menger ilustró su teoría con el uso de números, como se muestra en el cuadro 13.1. Los numerales romanos representan diez clases de necesidades, entendiéndose que la necesidad III es menos urgente que la necesidad II, que la necesidad IV es menor que la necesidad III, y así sucesivamente. Menger suponía que un individuo es capaz de ordenar las satisfacciones y asignar unos números índices a las mismas (ordenación cardinal). Así, el individuo puede decir que el consumo de la primera unidad de la mercancía I (alimento) produce 10 unidades de satisfacción, mientras que la primera unidad de la mercancía V (por ejemplo, tabaco) no proporciona más que 6.

Además, las satisfacciones de consumir, por ejemplo, los bienes IV y VII (o cualesquiera otros dos bienes) es independiente. Algún otro recurso (distinto de los bienes I a X) está siendo utilizado, además, para obtener unidades de estos diez bienes, y pueden obtenerse cantidades unitarias adicionales de cada mercancía con un gasto igual del recurso (por comodidad, llamaremos «dinero» a este otro recurso, y supondremos que el precio unitario de todos los bienes es igual a una unidad monetaria).

Una persona que se comporte económicamente, según Menger, procedería de la siguiente manera. Si el individuo poseyera medios escasos en cantidad de 3 unidades monetarias y los gastase todos en la mercancía de mayor importancia (I), obtendría 27 unidades de satisfacción. Sin embargo, el individuo trataría de combinar las satisfacciones obtenidas de las mercancías I y II. Comprando 2 unidades de la mercancía I y 1 unidad de la mercancía II, el individuo obtendría 28 unidades de satisfacción. Si dispusiera, por ejemplo, de 15 unidades monetarias, el individuo asignaría sus gastos de modo que, *en el margen*, la satisfacción obtenible de las mercancías I a V fuera exactamente igual a 6, como puede comprobarse fácilmente en el cuadro 13.1[3]. Así estableció Menger un principio equimarginal. Esto es, dados unos medios escasos (unidades monetarias, en nuestro caso), el individuo dispondrá sus diversos consumos de tal modo que las satisfacciones sean iguales en el margen. Haciéndolo así, el individuo de comportamiento economizador de Menger, como el de Jevons, maximiza la satisfacción total.

Menger, en prosa más bien germánica, describe un factor concreto y objetivo en el proceso de valoración:

> Así pues, en cada caso concreto, sólo dependen de la disposición sobre una determinada cantidad parcial de la masa de bienes de que dispone una persona económica aquellas satisfacciones de necesidades aseguradas por la cantidad total que para ella tienen la menor significación en el conjunto de sus necesidades. El valor de una cantidad parcial de la masa de bienes disponibles es, para una persona determinada, igual a la significación que para ella tienen las satisfacciones de necesidades menos importantes de entre las que están aseguradas por la cantidad total y que podrían satisfacerse con una igual cantidad parcial (*Principios*, p. 117).

Así pues, es la satisfacción menos urgente que se puede obtener de una cantidad dada de bienes lo que da valor a ese bien. Imaginemos, por ejemplo, una cantidad dada de agua disponible para un individuo. Puede destinar el *stock* disponible a muchos usos, desde el más urgente (mantenimiento de la vida) hasta el menos (regar las flores de su jardín). La determinación del valor de cualquier porción de agua es objetiva en este caso, corresponde a su uso menos importante, la jardinería. Cualquier porción dada del bien podría intercambiarse por cualquier otra porción, por supuesto.

---

[3] El lector puede estarse preguntando que haría el individuo que se comportase económicamente si poseyera 16 unidades monetarias, en lugar de 15. Otro gasto de 1 unidad monetaria le produciría solamente 5 unidades de satisfacción, y las satisfacciones entonces *no* serían iguales en el margen. A menos que las unidades de todas las mercancías fuesen infinitamente divisibles (supuesto de continuidad matemática), el individuo se encontraría en situación de desequilibrio. El resultado es una consecuencia de la ordenación discreta de Menger.

Al desarrollar la teoría del valor, Menger consideró también el impacto de las diferencias en la calidad de los bienes sobre su valor. Además, como Jevons, presentó una teoría del intercambio y sus límites, concluyendo que en determinados casos, «al pasar de A a B y de B a A la disposición sobre unos bienes concretos, pueden satisfacerse las necesidades de ambos sujetos económicos mejor que si no se produce este mutuo traspaso» (*Principios*, p. 158). Sus ejemplos de intercambio aislado son prolijos, y al renunciar a la expresión matemática, a menudo son incómodos. Además, Menger analizó los efectos de las estructuras de la competencia y el monopolio sobre el precio. Como Jevons, pero de modo diferente al de Dupuit, no relacionó la utilidad (satisfacciones, en términos de Menger) con la curva de demanda. Así, junto con Jevons, ignoró el excedente de los consumidores. Con todo, un estudio de las contribuciones generales de Menger a la teoría de la utilidad y del valor revela una aportación de evidente originalidad en su amplitud y en la finura de su exposición. Queda por echar un vistazo al importante desarrollo del concepto de imputación de Menger.

Imputación y valores de los factores

Una de las contribuciones más interesantes e importantes de Menger se refiere a su intento de valorar los bienes de orden superior (recursos productivos). El *coste de oportunidad* se comprende claramente en relación con el valor de los bienes finales para el individuo de comportamiento economizador de Menger. El valor de un determinado bien para un individuo es igual, en palabras de Menger, «a la significación que para él tienen las satisfacciones de necesidades a las que tendría que renunciar si no pudiera disponer de dicha cantidad del bien». Pero Menger aplicó asimismo un concepto de coste de oportunidad para la valoración de los bienes de orden superior. Los experimentos de valoración de Menger se entienden mejor mediante un sencillo ejemplo.

Supongamos que se combinan unas determinadas cantidades de trabajo *a*), capital *b*) y tierra *c*) para obtener un determinado producto (x). ¿De qué depende el valor de una unidad de los recursos productivos, por ejemplo, una unidad de trabajo? El valor de una unidad de trabajo se determina por la pérdida neta de satisfacción resultante de la reducción del producto final atribuible a la unidad de trabajo. La reducción del producto depende, por supuesto, del grado en que sean sustituibles los recursos productivos. Las relaciones productivas pueden ser generalmente de dos clases: 1) *proporciones variables*, en que las proporciones de los diferentes bienes de orden superior pueden modificarse para producir un producto dado, y 2) *proporciones fijas*, en que una cantidad fija de un recurso debe combinarse con una cantidad fija de otro recurso para obtener un determinado producto. Un ejemplo de la primera clase podría ser la capacidad para modificar las proporciones de fertilizante y tierra para obtener una cantidad dada de producto agrícola. Las relaciones de proporciones fijas podrían ejemplificarse por las proporciones de hidrógeno y oxígeno que son necesarias para obtener agua. Menger comprendió claramente la importancia de ambos tipos de relaciones productivas y su significación para la valoración de los bienes de orden superior, y, a diferencia de Wieser y

Böhm-Bawerk, subrayó la amplísima gama de variación que pueden experimentar las proporciones entre los recursos.

Volviendo a nuestro ejemplo, ¿cómo valoraría Menger una unidad de trabajo? El proporciona direcciones explícitas:

> Suponiendo en cada caso que todos los bienes disponibles de orden superior se utilizan del modo más económico, el valor de una cantidad concreta de un bien de orden superior es igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones que podríamos obtener en el caso de que dispusiéramos de la cantidad del bien de orden superior, cuyo valor analizamos, y aquellas otras que podríamos obtener si no pudiéramos disponer de esta cantidad (*Principios*, p. 148).

En el caso de proporciones variables, la reducción en una unidad de trabajo *a* significaría que se reduciría el producto de x (x^0), por ejemplo en x^1. La dotación restante de trabajo, capital y tierra produciría x. El valor de la unidad de trabajo sería entonces la diferencia en la satisfacción total cuando se produjera x^0 y cuando se produjera x^1 (o $x^0 - x^1$). La teoría de Menger podría caracterizarse como una teoría de la *productividad del valor marginal* de la valoración de los factores.

Por otra parte, si las relaciones productivas se estructuran en proporciones rígidamente fijas, la reducción de una unidad de trabajo significaría que no se produciría ninguna cantidad x. ¿Sería entonces el valor de una unidad de trabajo (o de cualquiera de los demás factores) el producto total de x? Suponiendo que los recursos se combinan originalmente para producir bienes, a fin de obtener una satisfacción máxima, una nueva combinación de la dotación restante de trabajo, capital y tierra podría producir un bien *diferente* —por ejemplo, y—, pero ello se traduciría en una menor satisfacción total. Así pues, Menger razonaba que el valor de una unidad de trabajo sería la diferencia entre la satisfacción total cuando se utiliza la unidad para producir x (x^0) y la satisfacción total cuando se utilizan todos los recursos, excepto dicha unidad, para producir algún otro bien, y. Desgraciadamente, es difícil desarrollar un concepto de productividad marginal en estas circunstancias, y Wieser y Böhm-Bawerk casi ignoraron la insistencia de Menger en la aplicabilidad de las proporciones variables. Sin embargo, Wieser enriqueció significativamente determinadas ideas de Menger sobre el valor y la valoración de los bienes de orden superior. Examinaremos seguidamente estos desarrollos.

FRIEDRICH VON WIESER (1851-1926)

Friedrich von Wieser nació en Viena en 1851, de padres aristócratas. A la edad de diecisiete años ingresó en la Universidad de Viena para estudiar derecho. Después de graduarse en 1872, Wieser estuvo empleado durante poco tiempo al servicio del gobierno, aunque sus fuertes intereses intelectuales le atrajeron una vez más a la actividad académica, esta vez al estudio de la economía. Con una beca de viaje y junto con su amigo de juventud (y más adelante cuñado), Eugen von Böhm-Bawerk, Wieser estudió economía en las Universidades de Heidelberg (con Karl Knies), Jena y Leipzig. Ya muy impresionado con los *Principios* de Menger, Wieser, durante su estancia en Alemania, redactó un trabajo de seminario sobre el valor, que constituía

el fundamento de sus ideas posteriores. En 1884 fue nombrado profesor de economía de la universidad alemana en Praga. En 1903 heredó la cátedra de Menger en la Universidad de Viena. Fue ministro de Comercio en 1917, pero (debido al hundimiento del imperio austro-húngaro) más adelante regresó a la docencia. Hombre de amplio campo intelectual, Wieser mantuvo sus amplios intereses en extensos escritos sobre numerosos temas y con la creación, en su propia casa, de un foro de comunicación intelectual y artística (era un gran aficionado a la ópera).

La obra teórica más importante de Wieser fue *Der natürliche Werth*, publicada en Viena en 1889 (trad. inglesa, 1893: *Natural Value*). Sus vastos intereses le llevaron a emprender una obra que fundía teoría económica y análisis institucional, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (trad. inglesa, 1927: *Social Economics*), escrita como volumen teórico para el extenso *Grundriss der Sozialökonomik*, editado bajo la dirección de Max Weber. El *Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte* de J. A. Schumpeter (trad. inglesa: *Economic Doctrine and Method*; trad. cast.: *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos*. Vilassar de Mar: Ediciones de Occidente, 1964), que más tarde se convertiría en la *History of Economic Analysis* (trad. cast.: *Historia del análisis económico*. Sant Joan Despí: Ariel, 1982, 2.ª ed.), se escribió como volumen metodológico de la serie.

En sus últimos años, los intereses de Wieser se orientaron hacia la sociología, y sobre la base de un análisis exhaustivo de numerosas organizaciones sociales, publicó su gran estudio sociológico y última obra, *Das Gesetz der Macht* (1926). Aunque Wieser poseía una increíble gama de intereses, el mayor era el económico y es famoso sobre todo por sus ampliaciones de las ideas de Menger sobre la utilidad, el valor y las valoraciones de factores y productos. Sin embargo, desgraciadamente, el énfasis que se ha puesto en sus ideas puramente teóricas ha oscurecido el interés por su posterior y seminal obra, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*. Así pues, la discusión que sigue intentará equilibrar ambos aspectos de la contribución de Wieser. Comenzamos con una discusión de algunas de las principales ideas teóricas de *Der natürliche Werth*.

Teoría del valor

Algunas de las contribuciones más importantes e interesantes a la teoría del valor austríaca fueron realizadas por Wieser, incluyendo su invento del término «utilidad marginal» (*Grenznutzen*). La formulación básica de la ley general del valor de Wieser parte del modelo anterior de Menger. Con ayuda de un ejemplo aritmético, Wieser explicó la ley:

(I) Bienes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
(II) Precios	0	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
(III) Utilidad total	0	10	19	27	34	40	45	49	52	54	55	55
(IV) Valor total	0	10	18	24	28	30	30	28	24	18	10	0
(V) Utilidad total menos valor total	0	0	1	3	6	10	15	21	28	36	45	55
	Rama ascendente						Rama descendente					

La primera línea representa el número de bienes adquiridos a precios alternativos relacionados en la segunda línea del ejemplo de Wieser (él llamó a estos precios «unidades de valor»). La utilidad total derivada de consumir cantidades alternativas se calcula añadiendo sucesivas unidades de valor. Por ejemplo, cuando el individuo consume 2 unidades de la mercancía, la satisfacción total es de 19 unidades de utilidad, suma de 1 unidad a 10 y 1 unidad a 9. La suma de una tercera unidad de consumo añade una utilidad marginal de 8, para alcanzar un total de 27 unidades. Obsérvese que Wieser, como había hecho antes Dupuit, identificaba el precio de los bienes (o unidades de valor) con la utilidad marginal.

La línea IV del ejemplo presenta el cálculo del valor total o ingresos, esto es, el precio multiplicado por la cantidad de bienes vendida (línea I por línea II). Dada la pendiente negativa de la función de demanda, los ingresos totales aumentan al principio, alcanzan un máximo y entonces disminuyen. La línea V muestra el valor perdido por la indiferencia, y es la diferencia entre la utilidad total y los ingresos totales. Menger había argumentado que es el uso que se da a la *última* unidad de un *stock* de bienes el que representa el valor de cualquier unidad de un *stock* homogéneo. Wieser argumentaba ahora que el valor total del *stock* aumenta *menos* que el precio pagado por las unidades *adicionales* del bien. Añadiendo la segunda unidad del *stock*, por ejemplo, el individuo experimenta un incremento de 9 unidades en la utilidad total, pero ahora ambas unidades poseen una valoración de 9. Dado que la unidad marginal representa el valor para el consumidor, éste no estaría dispuesto a pagar más de 9 por ambas unidades. Además, en un mercado competitivo sólo puede prevalecer un precio para los bienes homogéneos. Así pues, los *ingresos* totales aumentarán en tanto que el incremento adicional a la utilidad total supere a la pérdida incremental. Wieser llamó a esta situación (compras de los bienes 0 a 5 en su ejemplo numérico) la rama «cuesta arriba» (o ascendente) del valor, y a la situación opuesta la llamó la rama «cuesta abajo» (o descendente) del valor.

La antinomia del valor: gráficos. Aunque Wieser no lo utilizó, un sencillo modelo gráfico ilustrará estos puntos, elementales pero fundamentales. El gráfico 13.2*a* representa los ingresos totales y la utilidad total, mientras que el gráfico 13.2*b* representa las correspondientes funciones de demanda, ingreso marginal y utilidad marginal. A medida que la cantidad consumida aumenta entre 0 y x, tanto el valor total como la utilidad total aumentan, y el ingreso marginal es positivo (aunque decreciente). Estos movimientos caracterizan la pendiente creciente del valor. Más allá de la cantidad x, la utilidad sigue aumentando, porque la utilidad marginal es todavía positiva, pero los ingresos totales empiezan a disminuir (el ingreso marginal es negativo)[4].

¿Qué conclusiones deducía Wieser de estos aspectos de su teoría del valor? Aunque pensaba que la mayor parte de la producción de la sociedad se encontraba en la rama ascendente del valor —esto es, que los ingresos totales y la utilidad aumentaban juntos—, no obstante advirtió la antinomia (oposición) entre el valor de cambio y la utilidad en la rama descendente. En ésta (para cantidades mayores que x en los gráficos 13.2*a* y 13.2*b*), la utilidad total es todavía creciente cuando los

[4] Podría ser útil comparar el modelo de Wieser con el de Dupuit (véase el cap. 12) en estos puntos.

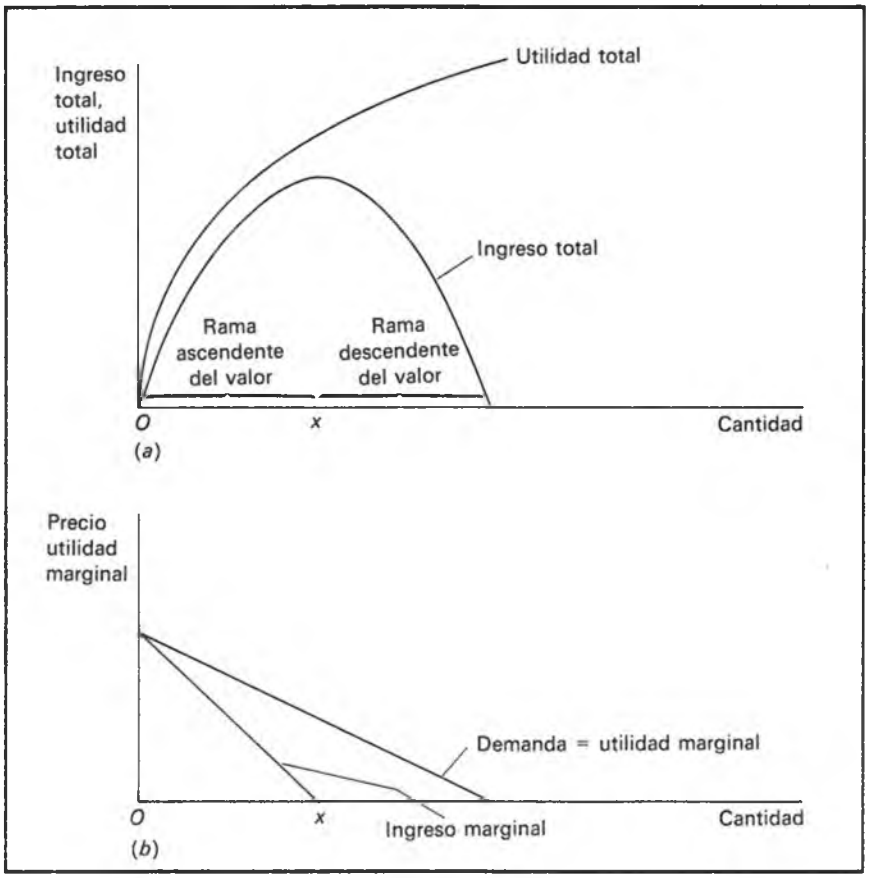


Gráfico 13.2
En el intervalo ascendente del valor la utilidad total y el ingreso total aumentan y el ingreso marginal es positivo. En el intervalo descendente del valor la utilidad total todavía aumenta, pero el ingreso total disminuye y el ingreso marginal es negativo.

ingresos totales están disminuyendo. Las razones de esta antinomia entre el valor y la utilidad fueron establecidas claramente por Wieser:

> En toda economía privada independiente la utilidad es el primer principio; pero en el mundo de los negocios, en el que la provisión de bienes para la sociedad está en manos de empresarios que desean obtener una ganancia y una remuneración para sus servicios, el valor de cambio ocupa su lugar. Al empresario privado no le interesa por lo general proporcionar la mayor utilidad a la sociedad; su objetivo es más bien obtener el mayor valor para sí mismo, que es al mismo tiempo su mayor utilidad. La utilidad aparece como el primer principio en la economía del empresario; pero, precisamente por ello, en el conflicto entre valor de cambio y utilidad social, es el valor de cambio el que vence; por lo menos en la medida en que el empresario tiene poder para actuar según su propio interés (*Natural Value*, p. 55).

Por supuesto, Wieser estaba describiendo los efectos nocivos del monopolio sobre la utilidad social. La antinomia se mantenía sólo en tanto que el empresario poseyera poder económico. En el caso de libre competencia, como Dupuit había indicado antes, la utilidad social será máxima y no habrá antinomia entre el valor y la utilidad. De hecho, Wieser concluía que la «historia económica de nuestro tiempo es rica en ejemplos que demuestran que la competencia puede presionar notablemente a los precios en la rama descendente del valor de cambio».

Pero, ¿qué sucedía en aquellos casos en que no prevalecía la competencia? Aunque él creía que estos ejemplos eran demasiado pocos para justificar una organización económica socialista, Wieser defendió unas interferencias gubernamentales «seleccionadas», que encontraremos en relación con nuestra discusión de su obra posterior, *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*. Sin embargo, Wieser observó otro fallo importante en los servicios del valor de cambio en una economía real. En una economía idealizada e independiente, el valor de uso depende de la utilidad, y los bienes se producen según el orden de su valor. El valor de cambio es, en este caso, la medida de la adquisición personal.

En una economía real, el valor de cambio depende no sólo de la utilidad sino también del poder adquisitivo. El valor de cambio en el mundo real *no* mide necesariamente el valor de uso o utilidad. En un mundo semejante, la producción no se determina sólo por la «simple necesidad», sino también por los medios superiores de una parte de la población. Consciente de las implicaciones radicales de la aplicación de la teoría de la utilidad a la economía real, Wieser observó claramente:

> En vez de las cosas que tendrían la mayor utilidad, se producen las cosas que se pagan mejor. Cuanto mayores son las diferencias en la riqueza, más llamativas son las anomalías de la producción. Se provee de lujos al caprichoso y al glotón, mientras que se es sordo para las necesidades del miserable y del pobre. Es por tanto la distribución de la riqueza la que decide qué es lo que se va a producir, e induce el consumo de tipo más antieconómico: un consumo que despilfarra en el disfrute innecesario y culpable lo que podría haber servido para sanar las heridas de la pobreza (*Natural Value*, p. 58).

La disparidad de poder adquisitivo entre los demandantes lleva a otra anomalía. El precio de algunas mercancías, por ejemplo, el pan, se determina por la valoración de los compradores más débiles, de ordinario los más pobres. La gente rica, por otra parte, no tiene que pagar su precio de demanda máximo por el pan, sino sólo el precio determinado por la valoración del comprador más débil. Wieser afirmaba: «Sólo cuando los ricos compiten entre sí por los lujos... pagan según su propia capacidad y son medidos de acuerdo con su propio nivel personal.» En otras palabras, los precios del mundo real no reflejan ordinariamente las valoraciones de la utilidad marginal que existirían si la utilidad marginal del poder adquisitivo fuera la misma para todos los demandantes individuales (un estado semejante no requeriría la igualdad en la distribución de la renta).

Valor natural. A fin de poner de manifiesto estas ideas, Wieser construyó un modelo idealizado del valor, como existiría en un estado comunista. El valor natural existiría cuando los bienes se valorasen simplemente por la relación entre la cantidad existente y las utilidades marginales. No se vería alterado por «error, fraude,

fuerza o cambio», ni por la existencia de la propiedad privada y las consiguientes disparidades en el poder adquisitivo. La utilidad, o valor de uso, sería la única guía para la asignación de los recursos escasos en la producción de los bienes. Las decisiones de producción se determinarían por las valoraciones más altas de la utilidad marginal y no por una distribución fragmentada de la renta.

Aunque el modelo de Wieser posee un elevado grado de abstracción, él llegó a una conclusión práctica de la mayor importancia, a partir de la consideración del mismo. La conclusión, a la que han llegado con excesiva lentitud los países comunistas, era que los precios de los factores y de los bienes juegan un papel fundamental en la determinación de la asignación óptima de los recursos escasos. La renta de la tierra es un caso al respecto. Como observó Wieser:

> La renta de la tierra es, quizás, la formación del valor que con mayor frecuencia es atacada en nuestra economía actual. Ahora bien, creo que nuestro examen demostrará que, incluso en el estado comunista, tiene que haber renta de la tierra. Un estado semejante, en determinadas circunstancias, debe calcular el rendimiento de la tierra, y debe, en determinadas porciones de la tierra, calcular un rendimiento mayor que en otras: las circunstancias de las que depende dicho cálculo son esencialmente las mismas que determinan actualmente la existencia de la renta y su magnitud. La única diferencia está en que, en el actual estado de cosas, la renta va al propietario privado de la tierra, mientras que en un estado comunista iría a toda la comunidad (*Natural Value*, pp. 62-63).

Así pues, la formación del valor natural, incluso en un estado comunista, requiere una asignación tipo mercado. Las rentas y los rendimientos «naturales» de todos los factores tienen que pagarse, a fin de asegurar una distribución económica de los recursos. Sin embargo, estos rendimientos no han de percibirse de forma privada, sino que deben ser ingresados por el gobierno[5].

En resumen, el análisis del valor de Wieser dejaba al descubierto el hecho de que la formación del valor era un fenómeno neutral. Una comprensión del valor natural no suministraba evidencia ni a favor ni en contra de una organización socialista de la sociedad (probablemente la cuestión tenía que descansar sobre otras bases). El valor natural constituía el fundamento del valor de cambio en *todas* las sociedades, al margen del hecho de que el valor natural estuviera recubierto de muchos otros factores (tales como controles, regulaciones, autorizaciones, enormes diferencias de poder adquisitivo y monopolios). Wieser fue el primer economista en señalar la generalidad de la valoración basada en la teoría de la utilidad y, explícitamente, la utilidad del sistema de mercado para la asignación de los recursos, sea cual sea la organización social.

---

[5] Henry George, economista americano, dijo otro tanto en su *Progreso y miseria* (1879). George defendía la imposición sobre las rentas urbanas, para que los factores «productivos» (trabajo y capital) pudieran verse estimulados.

Valoración de los factores: la teoría de la imputación de Wieser

Wieser admiraba mucho el primer tratamiento de la imputación de Menger y evidentemente construyó su sistema de valoración de factores y productos a partir de aquél, aunque descubrió una debilidad crítica en el planteamiento de su mentor. Menger había argumentado que el valor de un bien complementario en la producción podía determinarse retirándolo de la combinación que daba lugar al producto cuando la productividad marginal del factor fuera la más alta. En el caso de proporciones fijas, la retirada de uno de los factores requería una nueva combinación de los otros para obtener un producto diferente. El valor del factor retirado (que Menger denominó la «participación dependiente de la cooperación») se determinaba entonces por la diferencia en términos de valor entre el antiguo producto (con el factor retirado) y el producto alternativo (obtenido con los factores restantes). El problema, como Wieser vio claramente, era que se podía incurrir en una *sobrevaloración.*

Un sencillo ejemplo de Wieser aclara su crítica. Supongamos que el valor total producido por tres factores, en su mejor alternativa (producto con la utilidad marginal más alta), es de 10 unidades de valor. Retirando uno de los factores y volviendo a combinar los otros dos podría generarse un producto con 6 unidades de valor. El valor del factor retirado es, pues, de 4. El problema, que Wieser admitió, era que todos los factores podían valorarse de la misma manera, dando 12 como suma de sus valores por separado. ¡Pero su valor combinado era sólo de 10! En consecuencia, el método de Menger podía conducir a una sobrevaloración de los factores.

La solución simultánea. Como modelo alternativo, Wieser sugirió que la contribución productiva del factor fuera el *modus operandi* del proceso de valoración. Como lo expresó él mismo, «El elemento decisivo no es la porción del rendimiento que se pierde a través de la pérdida de un bien, sino la que se asegura por su posesión» (*Natural Value*, p. 85). A fin de llegar a esta deducción, Wieser suponía que todos los bienes de producción (factores) se empleaban, de hecho, de una forma óptima. Volviendo al ejemplo de Menger, él suponía que los recursos se combinaban en proporciones fijas (aunque reconoció claramente la existencia de proporciones variables en el mundo real). Un cazador, por ejemplo, depende tanto del rifle como de los cartuchos para matar un tigre que está a punto de abalanzarse sobre él. Valorados en conjunto, argumentaba Wieser, el valor del rifle y los cartuchos es el éxito del disparo. Tomados por separado, sin embargo, no puede calcularse el valor de cada uno de ellos. Como señalaba Wieser, hay dos incógnitas (x e y) y una ecuación, $x + y = 100$, donde 100 es el valor del resultado satisfactorio.

Con más incógnitas que ecuaciones, el problema no puede resolverse. Pero la ingeniosa solución de Wieser iba a determinar la contribución de los factores productivos combinados en cada industria y a expresar esta contribución en ecuaciones. Como él indicaba:

> No sólo es posible separar aproximadamente estos efectos, sino expresarlos en cifras exactas, tan pronto como reunamos y midamos todas las circunstancias importantes del

> asunto; tales como la cantidad de los productos, su valor y la cantidad de los medios de producción empleados. Si tenemos cuidadosamente en cuenta estas circunstancias, obtenemos una serie de ecuaciones y estamos en disposición de realizar un cálculo fiable de lo que hace cada instrumento de producción (*Natural Value*, pp. 87-88).

Como ejemplo de su cálculo de la contribución de los factores productivos cooperantes, Wieser presentó tres ecuaciones industriales, con tres incógnitas que representaban los valores de los factores:

$$\begin{aligned} x + y &= 100 \\ 2x + 3z &= 290 \\ 4y + 5z &= 590 \end{aligned}$$

Aqui, x, y, z son factores productivos, y el lado derecho de la igualdad es el valor total producido por los factores *combinados* (las combinaciones son fijas, por supuesto). Resolviendo simultáneamente este sistema de ecuaciones, se determinan los valores de los factores: $x = 40$, $y = 60$, $z = 70$. Así pues, a cada factor se le adscribe una parte en la producción del valor total. La contribución productiva de Wieser, en otras palabras, es aquella parte del rendimiento total que se atribuye a un elemento productivo individual. Estos valores, en un sistema simultáneo, agotan exactamente el producto total.

Asignación de recursos. Es importante observar que la solución simultánea de Wieser puede considerarse de un modo ligeramente diferente, que ilustra la visión austríaca de todo el proceso de valoración. El tema puede plantearse en forma de pregunta: suponiendo que los recursos están asignados de forma adecuada y que el sistema está en equilibrio (como hicimos en las ecuaciones anteriores), ¿cuál es el valor de cada factor, y cómo se asignan los recursos?[6]. Dado que un factor se utiliza en la producción de una serie de bienes finales o de consumo, su valor se determinará por el bien que vale *menos* de los que produce. Este valor se determina en el margen, por la utilidad marginal de la última unidad del bien menos valioso que produce el factor. El valor del factor se imputa, y el valor así deducido determina el coste de oportunidad de su utilización en todas las demás producciones industriales que lo requieran. Dadas las funciones de producción de proporciones fijas en todas las industrias y la asignación racional (maximizadora del beneficio) de los recursos, se determinarán las ofertas de todos los demás bienes que utilizan el factor. Dadas las utilidades marginales de estos otros bienes, se determinan los valores.

---

[6] Wieser se refirió a estos factores como «medios de coste» de la producción. El contrastó estos medios de coste con los medios de producción que tenian un coste específico. Estos son aquellos factores que son escasos o aquellos que son adecuados sólo para la producción de un producto o de un número limitado de productos. Los medios de coste de la producción, por otra parte, se distribuyen a lo largo de todo el proceso productivo. Como regla general, Wieser pensaba que el trabajo y el capital debian considerarse como medios de coste, mientras que la tierra se clasificaria habitualmente como medio específico.

Es importante observar que la solución de Wieser (la austríaca) al problema de la valoración de factores y productos no es como la que se encuentra en el texto típico sobre los principios de la economía o como la expuesta en los *Principios* de Marshall, en esta materia. Más que desarrollar los determinantes de la demanda y la oferta, y mostrar su papel combinado en la determinación del valor, Wieser (y, en general, los austríacos) subrayaron el papel de la utilidad marginal de los bienes finales como el principal determinante del valor. La oferta no tenía ningún papel independiente que jugar en la determinación de los valores. Los factores se valoraban de un modo causa-efecto, por medio de la imputación. A través del coste de oportunidad, los valores de factores y productos se determinaban en todo el sistema[7].

En resumen, los economistas austríacos presentan la utilidad marginal del producto final como la *fuente* del valor. Además, ellos descubrieron un tipo muy especial de teoría de la productividad de los factores, que podría describirse mejor como una teoría de la valoración de los factores, basada en la utilidad marginal del producto. En otras palabras, el valor de una unidad adicional del factor aplicada a la producción se determinaba por la utilidad marginal de las unidades adicionales producidas ($MUP_i = MP_i \times MU_x$), más que por el tradicional *valor* del producto marginal, que se halla multiplicando el *ingreso* marginal de la empresa por el producto marginal del factor ($MVP_i = MP_i \times P_x$). Al margen de la consideración que merezca el planteamiento austríaco en contraste con el sistema tradicional marshalliano, es evidente que la teoría austríaca del valor alcanzó un nivel elevado en *Der natürliche Werth* de Wieser. En resumen, su explicación del sistema debe figurar como uno de los logros teóricos más altos de la escuela austríaca.

La *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* de Wieser: aspectos institucionales de la economía austríaca

Además de sus actividades teóricas seminales, Friedrich von Wieser fue un hombre de intereses intelectuales y recursos universales. Cuando era estudiante en la escuela media, se sintió especialmente atraído por la historia y la sociología, siendo influido en gran manera por los escritos de Herbert Spencer y el conde León Tolstoi. La «historia de las masas anónimas» de Tolstoi, tal como la ejemplifica *Guerra y paz*, le influyó particularmente. Wieser intentaba explicar las relaciones y fuerzas sociales existentes a través de un estudio de amplias visiones de la historia, pero finalmente llegó a la conclusión de que las fuerzas económicas, más que cualesquiera otras, jugaban el papel dominante en la evolución social. El resultado fue, por supuesto, su *Der natürliche Werth*, discutido en las secciones anteriores.

El pensamiento de Wieser no se desvió nunca de sus primeros intereses acerca del determinismo histórico de la historia, y aunque se produjo un largo período de

[7] Se ha argumentado que, por lo menos en un sentido, este sistema es circular, porque supone lo que debe demostrar. El contenido de este argumento es que se empieza suponiendo una distribución óptima de recursos y entonces, vía coste de oportunidad, se «explican» el valor y la distribución óptima de los factores. El lector interesado debe consultar G. J. Stigler, *Production and Distribution Theories*, en este punto.

investigación científica sobre la naturaleza y determinación del valor, hacia el final de su vida volvió a su primitivo interés. Sin embargo, y lo que es más importante, volvió a un análisis de la sociedad económica provisto de una elaborada y refinada teoría subjetiva del valor. La incursión, cuidadosamente medida, que Wieser realizó en la sociología económica se tradujo en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*, que apareció en 1914, en vísperas de la primera guerra mundial. El libro es un *tour de force* asombroso, repleto de notables intuiciones proféticas sobre la naturaleza de los procesos económicos contemporáneos y de las direcciones del análisis, pero, desgraciadamente, la atención de la mayoría de los historiadores del pensamiento se ha visto atraída solamente por las contribuciones teóricas de Wieser.

El propósito de esta sección es concentrarnos en la teoría de la economía social de Wieser, que era, en todos sus elementos esenciales, una teoría de la economía del bienestar. En especial, la teoría del bienestar de Wieser brotaba de una comparación de los determinantes del valor en un estado ideal (economía simple, en sus términos) y de las condiciones reales resultantes de la evolución histórica de los fenómenos económicos y sociológicos. La evolución de la sociedad económica venía determinada, en la visión de Wieser, por determinadas características de la naturaleza humana, y muy especialmente por los elementos de poder y liderazgo que las desarrollan en la economía social individualista. El interesante resultado de estos desarrollos era una estratificación de las relaciones económicas, políticas y sociales, y —siguiendo el principio de estratificación— una fragmentación de las utilidades y precios. Construyendo su teoría del desarrollo social, Wieser pudo ofrecer valoraciones normativas y pronósticos relativos al desarrollo del sistema económico y, en especial, colocar los negocios y los «bloques de poder» del trabajo en el centro de la escena.

El individualismo, las instituciones y el proceso económico

Aunque Menger mostró un temprano interés por la evolución de las instituciones económicas (por ejemplo, el dinero y los mercados), Wieser hizo un esfuerzo coordinado para integrar la teoría de las instituciones con el análisis económico. A pesar de su interés por los objetivos colectivos (por ejemplo, el bienestar económico), Wieser adoptó el planteamiento individualista, rechazando explícitamente la aproximación colectiva.

> ¿Qué sustitutivo válido podemos ofrecer para la teoría individualista de la sociedad? En su formulación más ingenua se ha vuelto inadecuada. Pero uno no se puede separar de su concepto fundamental, el de que el individuo es el sujeto del comercio social. Los individuos que comprenden la sociedad son los únicos poseedores de toda conciencia y de toda voluntad. La explicación «orgánica» (marxiano-hegeliana), que intenta construir la sociedad como tal, sin referencia a los individuos, los sujetos de la actividad social, ha experimentado claramente un fracaso (*Social Economics*, p. 154).

Así pues, para Wieser, el individuo es la raíz de todas las decisiones, y las decisiones se toman siempre frente a unas determinadas restricciones. Las instituciones entran en el análisis económico definiendo las restricciones que afectan a la formación de

las decisiones individuales. Menger había expresado el juicio de que las instituciones sociales más útiles eran aquellas que se desarrollaban sin un designio consciente. Wieser añadió que las instituciones, sean el resultado de un designio consciente o inconsciente, se convierten en una parte del proceso económico una vez que ocupan su lugar en la estructura social. En el análisis final, la economía de Wieser es un puente entre las ideas de Menger y Veblen (véase el capítulo 17).

En la visión de Wieser, el individuo maximiza su utilidad sujeto a las restricciones desarrolladas por las siempre cambiantes instituciones, que son los resultados colectivos de la acción humana individual. En cualquier época, el sistema socioeconómico tiene una dimensión histórica y dinámica que conforma las acciones pasadas. Los individuos crean y destruyen instituciones a lo largo del tiempo. La larga evolución de las instituciones de cualquier sociedad real (como opuestas al «enrarecido» estado del valor natural) comienza con individuos que difieren en cuanto a sus capacidades y dotaciones naturales. A medida que las instituciones toman forma, asumen un tipo de poder para obligar a los individuos de forma reconocible o no reconocible. Estas restricciones son los «controles naturales» de la libertad dentro de los cuales nacen las siguientes generaciones. Los sistemas de los derechos de propiedad, los contratos, las leyes, la moral y la estructura financiera, son todas instituciones de esta clase, como lo son los modelos de comportamiento y los hábitos de las clases sociales. La verdadera libertad consiste en el reconocimiento, por parte del individuo, de que tales controles conducen a su posterior desarrollo, progreso y conservación.

Estos controles llamados naturales pueden, por supuesto, desbocarse si la sociedad cae bajo las garras de gobernantes tiránicos. Dicho de otro modo, aunque los controles y las instituciones marcan cada época y establecen limitaciones sobre los individuos, tales limitaciones son maleables: pueden y deben cambiar con el tiempo. Por esta razón, Wieser hacía una llamada explícita a los líderes, que él consideraba como una especie de «empresariado» económico, político y moral. El liderazgo implica cambios en todas las instituciones, pero los buenos líderes producirán cambios favorables, mientras que los malos líderes provocarán cambios desfavorables. En otras palabras, la historia no es unidimensional: puede ir hacia atrás con la misma facilidad que hacia adelante.

Un punto fundamental de la economía de Wieser es que es la teoría económica la que ilumina a la sociología, no la sociología la que ilumina el comportamiento económico. Los individuos son, simplemente, y en todas las cosas, maximizadores de utilidad bajo restricciones. Las instituciones establecen las restricciones y, por tanto, determinan indirectamente el nivel colectivo de utilidad en la sociedad. Todo el pensamiento de Wieser puede interpretarse dentro de este principio central de organización.

La teoría del bienestar de Wieser. Mucho antes de John Kenneth Galbraith, con quien se ha asociado la idea, Wieser argumentó a favor del establecimiento de sindicatos como una fuerza compensadora en el mercado de trabajo. Los monopolios en los mercados de productos y los monopolios en los mercados de factores sólo mostraban semejanzas externas, y mientras que los monopolios de producto se oponían a los consumidores desorganizados, «el sindicato se opone a los empresa-

rios, que están monopolísticamente organizados en lo que se refiere a la demanda de trabajo». El trabajo desorganizado es, en términos de la moderna teoría del precio, «explotado» monopolística y monopsonísticamente; es decir, los trabajadores no reciben todo el valor de sus productos marginales. Wieser creía que los trabajadores debían organizarse y utilizar la huelga como arma defensiva contra las estructuras monopolísticas-monopoloides (y monopsonísticas). Contrastando los sindicatos y la actividad sindical con los resultados teóricos de la teoría austríaca del valor, Wieser consideró que lo más que los trabajadores pueden esperar conseguir es su productividad marginal completa. Los sindicatos son necesarios donde existen imperfecciones del mercado, tanto en el lado de los productos como en el lado de los recursos. Además, Wieser observó que será más fácil acercarse al precio de los factores en un mercado competitivo si se cuenta con la presencia de un poder compensador:

> Cuando un sindicato consigue una tasa salarial que permite recibir toda la productividad marginal, ha logrado un éxito considerable para sus miembros. Contrarresta las consecuencias insanas del exceso de competencia entre los trabajadores desorganizados por los salarios, así como combate los acuerdos entre empresarios para controlar los salarios. El sindicato obliga a los empresarios a ponerse de acuerdo en el precio que se establecería por medio de una competencia efectiva de demanda (*Social Economics*, pp. 377-378).

Además de una sindicación activa, Wieser también pedía que el Estado jugase un mayor papel en el fomento del espíritu de la economía social. Cuando los resultados que se esperan de una libertad desenfrenada no se obtienen en la economía, como decía Wieser, «sólo el Estado tiene derecho a proteger al débil». Además, el Estado debe ser reconocido como un «factor indispensable en el proceso económico nacional». Esencial y ampliamente, el papel del Estado consiste en aumentar el bienestar económico frente al poder y dominación capitalista y con relación a los derechos de propiedad privada justificados históricamente. La teoría de la utilidad debe servir como base para la valoración del poder económico por parte del Estado. En especial, Wieser apoyó una enérgica regulación y/o control, por parte del Estado, de las empresas imperfectamente competitivas, siempre que los beneficios del «gran capital» fueran no ganados, es decir, obtenidos sin los esfuerzos de un liderazgo verdadero e ilustrado. Wieser ofreció ejemplos de beneficios no ganados, tales como rentas urbanas elevadas por el aumento de la población y rentas de terrenos rurales en grandes fincas rústicas, además de los abusos en la fundación de compañías por acciones y la especulación en bolsa.

Además de la regulación de la economía social, el Estado tenía que encargarse de determinados proyectos que sólo producirían un pequeño valor de cambio marginal, pero que —cuando se tiene en cuenta el interés público— producirían una gran utilidad total. Muchos «bienes sociales», incluyendo los medios de transporte (como ferrocarriles y canales), caen dentro de esta categoría. Para tales proyectos, Wieser sugería una especie de análisis coste-beneficio que diese razón de la utilidad producida por las externalidades en la economía privada. Las valoraciones del mercado, para abreviar, pueden ser engañosas, y forma parte de la legítima función del Estado buscar y estimular, mediante subsidios u otorgando su propiedad, los proyectos productivos de elevada utilidad social.

Wieser creía que el Estado *no* debía intentar la compensación de todas las desigualdades de renta y propiedad por medio de una imposición progresiva, sino que consideraba que la racionalidad de la imposición progresiva debía desarrollarse dentro de la doctrina de la utilidad marginal decreciente. En otras palabras, el gobierno tenía que considerar las «gradaciones del valor personal que son la expresión de desigualdades de renta y propiedad» en su política fiscal. Además, la imposición progresiva tenía su analogía en la economía privada, en la teoría de la discriminación de precios, que se acercaba a una exacción basada en la capacidad de pago, como, por ejemplo, en el caso de las tarifas ferroviarias. El Estado, en medida algo menor, por medio de la imposición progresiva, se acerca a la igualación social del cálculo del valor de uso en la economía. Ir más allá de un impuesto progresivo sobre la renta —por ejemplo, progresivo sobre la riqueza o impuestos sobre la propiedad— violaría el espíritu privado de la economía social de Wieser.

Relevancia e impacto de la economía normativa de Wieser. La *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* era nada menos que un programa normativo de política económica basado en la teoría económica austríaca y en una teoría del poder. Mientras que el carácter evolutivo del sistema económico aparecía como un *leitmotiv* en los *Principios* de Marshall, jugaba un papel estelar en el pensamiento maduro de Wieser. Su desconfianza frente al análisis de equilibrio estático de la economía clásica y neoclásica era evidente en sus afirmaciones acerca del papel del teórico:

> El teórico debe partir siempre del supuesto estático. Es el que más fácilmente se adapta a su método idealizante. Las relaciones dinámicas no pueden definirse claramente en su pensamiento hasta después de que las condiciones estáticas hayan sido plenamente aprehendidas (*Social Economics*, p. 457).

No obstante, la teoría clásica era, en lo fundamental, una teoría del desarrollo económico, y Wieser parecía estar postulando una vuelta a un análisis semejante, aunque su cota no era la teoría clásica de la distribución, sino más bien la versión austríaca de la teoría neoclásica de la utilidad y la distribución. Además, la visión del proceso económico de Wieser era darwiniana, y no contemplaba ninguna aproximación al estado estacionario.

El desarrollo de la economía del bienestar de Alfred Marshall, como veremos en el capítulo 15, se produjo en el marco de un análisis de equilibrio estático, y utilizaba la curva de demanda y el excedente de los consumidores como medidas de bienestar. Por supuesto, Marshall era consciente de algunas de las deficiencias del análisis de equilibrio estático, y tuvo buen cuidado de formular advertencias a lo largo de los *Principios*. Pero el de Wieser era un distanciamiento aún más llamativo, yuxtaponiendo una teoría de la evolución orientada al poder con un marco de análisis estático de la utilidad. Wieser extraía entonces conclusiones relativas a los efectos del poder sobre el bienestar. La existencia de monopolio (empresas monopoloides) en los mercados de recursos y de productos —y la estratificación resultante de las utilidades, precios y rentas— podía ser condenada, como podían otras instituciones inhibirse de la maximización del bienestar. El potencial inherente a su poder compensador se desarrolló en su análisis de la negociación laboral, la intervención

antitrust y el comercio internacional. Wieser admitía que los modelos idealizados clásico y neoclásico descuidaban algunos desarrollos fundamentales y muy importantes de la economía, a saber, la aparición de la poderosa empresa en gran escala, no necesariamente caracterizada por el modelo del monopolio puro. Así, en contraste con otros teóricos neoclásicos, Wieser intentó analizar el funcionamiento de una economía moderna. Un método parecido fue emprendido por otros economistas del período, incluyendo a los primeros institucionalistas, pero la auténtica originalidad de Wieser radica en la combinación de la teoría austríaca de la utilidad con una teoría evolutiva de las instituciones. El creó un papel normativo para la teoría económica en general y, en especial, para la teoría de la utilidad. El resultado fue distinto al de Marshall o Pigou, pero no obstante era una teoría del bienestar.

Las propuestas políticas derivadas del análisis del bienestar de Wieser se mostraron proféticas en cuanto a las direcciones tomadas por la política económica contemporánea. Más que refinar las condiciones de equilibrio necesarias para la maximización estática del bienestar, Wieser descartaba que un sistema ideal muy refinado pudiera tener un valor para la política y desarrollaba lo que podría denominarse una solución de segundo óptimo. La relevancia de la última obra de Wieser para la política económica contemporánea se intensifica por su deseo siempre presente de mantenerse dentro de los límites de un sistema de propiedad privada. Su importancia, que la tiene al margen de las contribuciones científicas de *Der natürliche Werth*, radica en las soluciones que sugirió a la paradoja predominante entre la propiedad y la maximización de la utilidad.

EUGEN BÖHM-BAWERK (1851-1914)

Eugen Böhm-Bawerk, cuñado y amigo de Friedrich von Wieser, fue el tercero de los grandes fundadores de la economía austríaca. Un gran número de autores coloca a Böhm-Bawerk en el panteón de los teóricos del capital, y algunos incluso le valoran como el primer teórico del capital. Seguramente su impacto sobre los teóricos neoclásicos y posneoclásicos, como Knut Wicksell y Friedrich Hayek, ha sido de gran importancia. Pero Böhm-Bawerk disfrutó de una variedad de logros, además de ser uno de los principales creadores de la teoría austríaca del capital.

Nacido en Brünn (Austria), en 1851, Böhm-Bawerk era hijo de un alto funcionario del gobierno. Entró al servicio del gobierno, durante un corto período de tiempo, después de graduarse en la Facultad de Derecho de la Universidad de Viena, pero pronto se sintió atraído por el estudio de la economía. Junto con Wieser, Böhm-Bawerk inició sus estudios económicos en Alemania, donde trabajó con el historiador alemán Karl Knies. Fue nombrado profesor de economía en la Universidad de Innsbruck en 1881, y allí terminó su primer libro, que trataba del valor de las patentes como derechos legales abstractos. En 1884, Böhm-Bawerk publicó el primer volumen de su obra magna en tres volúmenes, titulada *Kapital und Kapitalzins* (trad. inglesa: *Capital and Interest*). El primer volumen se titula *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien* (1884) (trad. inglesa: *History and Critique of Interest Theories*; trad. cast.: *Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. México: Fondo de Cultura Económica, 1947); el segundo (y muy probablemente el más importante) es *Positive*

Theorie des Kapitales (1889) (trad. inglesa: *The Positive Theory of Capital*), y el tercero, que es una colección de apéndices a la tercera edición de *The Positive Theory of Capital*, se titula *Further Essays on Capital and Interest* (1909-1912). Todas estas importantes obras han sido traducidas al inglés.

Además de sus escritos, Böhm-Bawerk se distinguió como estadista. En 1889 fue llamado al Ministerio de Hacienda, con objeto de preparar la reforma monetaria y fiscal. Fue nombrado ministro de Hacienda de Austria, por primera vez, en 1895, de nuevo en 1897 y por última vez en 1900. Su paso por el ministerio estuvo asociado a una gran estabilidad y progreso de la gestión financiera austríaca, objetivo que Böhm-Bawerk alcanzó sin estar asociado con ningún partido político. En 1904 renunció a su puesto y reanudó su enseñanza y sus publicaciones académicas en la Universidad de Viena.

Aunque Böhm-Bawerk era un erudito incansable, su obra se vio interrumpida a menudo por obligaciones civiles. Gran parte de la misma se imprimió precipitadamente; desgraciadamente, esto vale especialmente para la *Positive Theorie des Kapitales*. Así, su trabajo ha sido criticado como incompleto o ambiguo. No hay duda de que es de difícil lectura, cualquiera que sea el nivel de preparación del lector. Pero aun cuando puede haber sido excesivamente entusiasta acerca de la obra de su antiguo profesor, Schumpeter se sintió impulsado a comparar a Böhm-Bawerk con Ricardo, y a declarar que su *Positive Theorie des Kapitales* «fue un esfuerzo para escalar las mayores alturas que permite la economía, y que la realización de hecho alcanzó un nivel en el que sólo se encuentran unos pocos picos elevados».

Otros historiadores del pensamiento económico no estarían de acuerdo con Schumpeter, y probablemente el profesor Stigler podría situarse en este campo (véase su *Production and Distribution Theories*, p. 227). Al margen de estas opiniones contrastantes, la influencia de Böhm-Bawerk sobre los economistas posteriores (como Stigler de buena gana admite) supera incluso a la de Menger y Wieser. Además, especialmente en el área de la teoría del capital y del interés, la fama de Böhm-Bawerk persiste. Muchos teóricos contemporáneos del capital creen, no sin cierta justificación, que la teoría neoclásica del capital hunde sus raíces en Böhm-Bawerk. Cualesquiera que sean los méritos de estas encontradas opiniones, es evidente que Böhm-Bawerk es un digno candidato para nuestro estudio de la historia del análisis económico. Comenzamos con una breve incursión en su lúcida exposición del papel de los factores subjetivos en el establecimiento del valor de cambio, después de lo cual consideraremos su teoría del capital y del interés.

Valor subjetivo y cambio

Junto con Wieser, Böhm-Bawerk fue un temprano adepto a la teoría del valor de Menger. Además, adoptó la mayoría de los perfeccionamientos que introdujo Wieser en el tratamiento de Menger, y utilizó el concepto de coste de oportunidad (como lo formuló Wieser en 1884) en las discusiones del sistema austríaco de formación de precios de factores y productos.

En síntesis, Böhm-Bawerk no introdujo avances significativos en la teoría del valor, más allá de lo que ya había hecho su amigo y colega, Wieser. Sus supuestos son, en su mayor parte, idénticos a los de Wieser, incluyendo los que se refieren a las

Cuadro 13.2

	Compradores fuertes						Compradores débiles			
Compradores	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	A_7	A_8	A_9	A_{10}
Valoración de un caballo	\$300	\$280	\$260	\$240	\$220	\$210	\$200	\$180	\$170	\$150
	\$100	\$110	\$150	\$170	\$200	\$215	\$250	\$260		
Vendedores	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7	B_8		
	Vendedores débiles						Vendedores fuertes			

funciones de producción de proporciones fijas, una teoría de la imputación del valor a los factores (y productos), y un supuesto de oferta rígidamente fija de los factores[8]. Böhm-Bawerk contribuyó con matices interesantes sobre temas originalmente desarrollados por Menger y Wieser, pero, a decir verdad, no hizo avanzar apreciablemente este área de la economía austríaca.

Una de las variaciones más interesantes y afortunadas que introdujo Böhm-Bawerk en el tema del valor subjetivo es de la mayor importancia, por su claridad e ingenio. Es la discusión que desarrolla Böhm-Bawerk acerca de cómo afectan las diferentes valoraciones subjetivas a compradores y vendedores en su determinación del precio o valor objetivo. El ejemplo podría utilizarse —con provecho— en la actualidad para ilustrar los factores subjetivos que subyacen en el intercambio.

En *Positive Theorie des Kapitales*, Böhm-Bawerk demostró la determinación del precio en competencia, cuando éste se da simultáneamente en el mercado de compradores y en el de vendedores. Su famoso ejemplo es el de diez compradores y ocho vendedores de caballos en un mercado libre. Se supone que todos los caballos ofrecidos en venta son de igual calidad y que todos los candidatos al intercambio poseen un conocimiento perfecto de la situación del mercado.

Böhm-Bawerk construye un cuadro que representa los diez compradores ($A_1 \rightarrow A_{10}$), los ocho vendedores ($B_1 \rightarrow B_8$) de caballos y el grado de valoración *subjetiva* de cada parte del intercambio con respecto a los caballos[9]. En el cuadro 13.2 se presenta una adaptación del cuadro de Böhm-Bawerk.

Vemos en dicho cuadro que el comprador A_1 asigna una valoración subjetiva de 300 (unidades monetarias) a un caballo y que demandará un caballo a cualquier precio *igual o inferior* a 300. De modo semejante, el vendedor B_6, por ejemplo,

[8] Böhm-Bawerk menciona una interesante excepción a la oferta rígidamente fijada en *Positive Theorie des Kapitales*. Adoptando la teoría de la oferta de trabajo de Jevons, admitía que la desutilidad del trabajo pudiera entrar como determinante independiente de la oferta del factor. Pero minimizaba este determinante independiente sobre la base de que la teoría de Jevons requiere un sistema de salario por piezas, que, tal como le aconsejó el empirismo casual de Böhm-Bawerk, era irrelevante en la economía moderna.

[9] Obsérvese que Böhm-Bawerh expresaba las valoraciones subjetivas de compradores y vendedores en términos de valoraciones monetarias *objetivas*, sin aludir a algunos de los posibles problemas teóricos que esto plantea.

asigna una valoración de 215 (unidades monetarias) al caballo que tiene que vender, significando que venderá su caballo por una cantidad *igual o superior* a 215. Convenimos en identificar la fuerza de los compradores como *decreciente* de A_1 a A_{10}, y la fuerza de los vendedores como *creciente* de B_1 a B_8. Así pues, el vendedor B_1 es el más débil, en cuanto que asigna la valoración subjetiva mínima más baja de los caballos, y el comprador A_{10} es el más débil, en cuanto que asigna la *más baja* de las valoraciones subjetivas máximas de los caballos.

¿Cómo se determina el valor de cambio? A una postura de 150 (unidades monetarias), ¿qué situación prevalecería en el mercado? A 150, los diez compradores quieren seguir en el mercado, pero sólo hay tres vendedores que se encuentren en el mismo caso; esto es, que a causa de las valoraciones subjetivas, únicamente los vendedores B_1, B_2 y B_3 estarían dispuestos a ofrecer un caballo cada uno a un valor de cambio de 150. Obviamente, el mercado no se despeja, puesto que hay diez compradores y sólo tres vendedores a 150 (unidades monetarias).

Sin embargo, a medida que el precio aumenta por encima de 150, el mercado de caballos empieza a ajustarse. Los compradores más débiles —los que tienen unas menores valoraciones subjetivas— son eliminados del mercado, y a medida que aumenta el precio se añaden vendedores. A un precio de 210, por ejemplo, han sido eliminados del intercambio cuatro compradores (los compradores A_7 a A_{10}) y se ha añadido un total de cinco vendedores. Pero, ¿puede despejar el mercado un precio de 210? Evidentemente, no, puesto que a 210, seis compradores (A_1 a A_6), pero sólo cinco vendedores (B_1 a B_5), están dispuestos al cambio.

Si el precio aumenta en 5, pasando a 215, ¿sería posible un equilibrio? Desgraciadamente, aunque el comprador A_6 queda fuera de la negociación, un precio de 215 *añade* al vendedor B_6. Así que a un precio de 215 hay cinco compradores, pero seis vendedores. El mercado no se puede despejar a 215 (unidades monetarias).

Ahora el problema tiene que ser evidente. ¿Cómo se podría eliminar del intercambio al comprador A_6, sin incluir simultáneamente un vendedor adicional (en este caso, B_6)? La respuesta es sencilla. El precio tiene que aumentar por encima de 210 para excluir a A_6, pero no ha de llegar a 215, de modo que B_6 no quede incluido. Así pues, con los datos del cuadro 13.2, los límites del precio se establecerán como sigue: el precio debe ser mayor que 210 pero menor que 215. Un precio de 213 o cualquier valor intermedio despejaría, por tanto, el mercado.

Böhm-Bawerk señaló uno de los factores determinantes del valor de cambio, la influencia de los *pares marginales* de compradores y vendedores en la determinación del precio. El afortunado comprador A_5 y el afortunado vendedor B_5, emparejados con el desafortunado comprador A_6 y el desafortunado vendedor B_6, son los personajes principales en la determinación del precio. Se podría expresar de otra manera (aunque un poco más confusa). Son las valoraciones del más débil de los compradores afortunados (A_5) y del más fuerte de los vendedores afortunados (B_5), emparejadas con las valoraciones del más fuerte de los compradores desafortunados (A_6) y del más débil de los vendedores desafortunados (B_6), las que establecen los límites del valor de cambio.

Así pues, Böhm-Bawerk establecía que son estos pares marginales de compradores y vendedores —y sólo estos pares marginales— los que determinan el precio. Fuera de estos límites, pueden agregarse compradores y vendedores hasta el infinito,

sin que se vea afectado el precio de equilibrio. La adición de compradores o vendedores con valoraciones subjetivas *dentro* de los límites establecidos por los pares marginales produce el efecto de estrechar los límites establecidos para el precio. Una adición infinitamente amplia de compradores y vendedores haría que las funciones de oferta y demanda se asemejasen a las típicas y uniformes funciones marshallianas que vemos en la actualidad. Pero Böhm-Bawerk quería destacar la naturaleza discreta y discontinua de las funciones (imagínense o elabórense funciones de oferta y demanda en escalones, a partir de los datos del cuadro 13.2). Las situaciones del mercado en el mundo real, en la visión de Böhm-Bawerk (y en los supuestos austríacos típicos), no se caracterizaban por funciones uniformes, continuas y diferenciables de demanda y oferta, que incluyeran un número infinito de compradores o vendedores; sino que más bien, en la visión austríaca, cualquier situación práctica de intercambio incluía solamente un número finito de sujetos, y la naturaleza discreta de las valoraciones del comprador y del vendedor tenía que tenerse en cuenta. Este supuesto característicamente austríaco es un amplio punto de contraste con la visión marshalliana predominante, que supone la continuidad. Este último planteamiento (el que predomina) es más fácil de tratar matemáticamente, lo que podría dar razón de una parte de su éxito. Pero Böhm-Bawerk cuestionaría los supuestos de la visión marshalliana y argumentaría, en su lugar, que en cualquier situación práctica del mundo real, estos supuestos no se mantienen y que el análisis económico también podría tener en cuenta este hecho.

Al margen de los méritos relativos de estas dos visiones opuestas del mundo, es evidente que los austríacos tienen una cosa a su favor. Pero es que, además, fue Böhm-Bawerk el que explicó mejor la naturaleza de la determinación del precio en un mundo de magnitudes discretas de compradores y vendedores. Además, el papel de las valoraciones subjetivas en el intercambio no se ha descrito nunca con mayor claridad. Aunque Menger y Wieser han construido los elementos esenciales de la teoría austríaca del valor, quedó reservada a Böhm-Bawerk la clarificación del proceso de intercambio.

La teoría del capital

Tal vez la contribución más importante que realizó Böhm-Bawerk fue su elegante introducción de las consideraciones sobre el *tiempo* en el análisis económico. Su fundamental y sencilla premisa era que la producción de los bienes finales (de consumo) requiere tiempo y que los métodos indirectos para la producción de estos bienes son más productivos que los métodos directos. Aunque los métodos indirectos son más productivos (lo que constituye una ventaja), también consumen tiempo (lo que es una desventaja).

La visión de Böhm-Bawerk era que los medios de producción originarios (primeras materias, recursos, trabajo) podían utilizarse en la producción inmediata (como hizo Robinson Crusoe, por ejemplo) o podían usarse para producir capital (lo que él llamó «medios de producción»), los cuales, una vez acumulados y combinados con trabajo, producirían bienes de consumo. Böhm-Bawerk pensaba que este último método era más eficaz; además, pensaba que cuanto más largo fuera el período

productivo (lo que significa un método más indirecto e intensivo en capital), mayor sería el producto total. El propio tiempo se convierte en un factor, y la duración del período de producción de los bienes de consumo es una variable.

Estos puntos se ilustran en el gráfico 13.3. El tiempo se mide en el eje horizontal, y el producto total (Q) se mide en el eje vertical. El período de producción se representa en el gráfico 13.3 sobre el eje temporal. El período tt'' es más largo que el período tt', por ejemplo, y el período tt''' es mayor que el período tt''. El producto total, como es evidente en el gráfico 13.3, crece absolutamente con la extensión del período de producción. Debe observarse que el producto marginal disminuye con estas ampliaciones.

¿Qué sucede cuando se alarga el período de producción? En otras palabras, ¿por qué argumentó Böhm-Bawerk que los períodos más largos son más productivos? A medida que aumenta la duración del período de producción, se utiliza más capital, aumenta la relación capital-trabajo y se amplía el producto final, aunque a una tasa decreciente.

El período de producción discontinuo. Las semejanzas del modelo de Böhm-Bawerk con la doctrina clásica del fondo de salarios son más que superficiales. Sin embargo, Böhm-Bawerk consideraba un período de producción discontinuo de

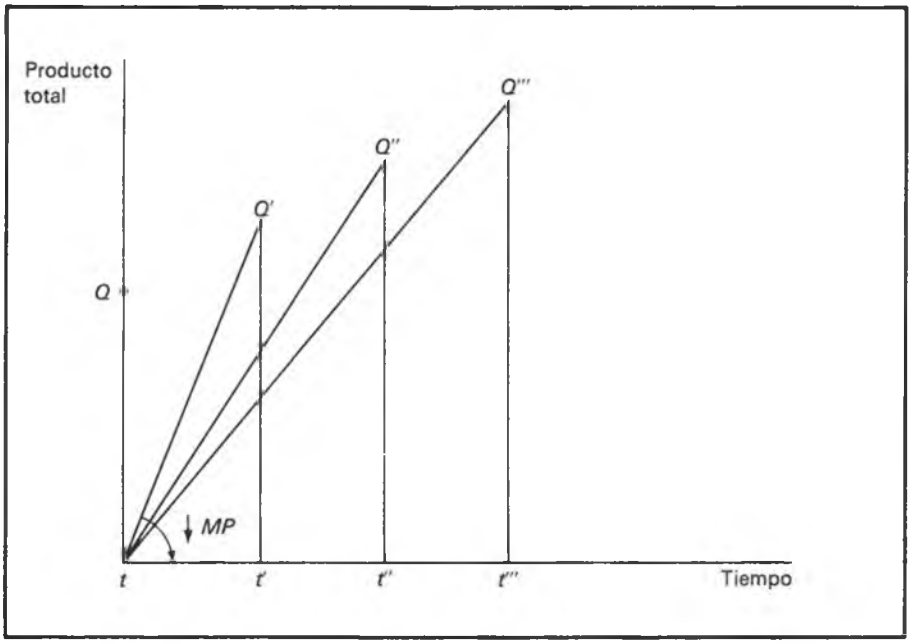


Gráfico 13.3
Cuando un método de producción se hace más indirecto, representando este cambio por el desplazamiento desde t a t', etc., el producto total también aumenta, pero a una tasa decreciente. La pendiente de la línea tQ' es el producto marginal del capital durante el período tt'.

duración variable, mientras que el período de producción clásico era discontinuo, pero de duración fija. Aunque el determinante inmediato de la duración del período de producción es el mismo en el modelo de Böhm-Bawerk que en la doctrina clásica del fondo de salarios, Böhm-Bawerk llevó a cabo una exhaustiva investigación sobre el tipo de interés, que era el principal determinante del tamaño del fondo de subsistencia. Sin embargo, antes de volver sobre esta relación es importante que consideremos un problema de cierta entidad que se encuentra en la descripción del período de producción de Böhm-Bawerk.

El modelo de período de producción de Böhm-Bawerk se caracterizaba por factores continuos y productos en un punto. Esto es, los factores se van añadiendo en forma de flujo, pero los productos «maduran» en un determinado punto discreto del tiempo. La cuestión importante que surge inmediatamente tiene que ver con la duración del período de producción. En un momento dado, Böhm-Bawerk sugirió que podía utilizarse un período absoluto de producción. Sin embargo, pronto se pone de manifiesto el problema esencial que plantea su utilización. Supongamos, por ejemplo, que un producto en un punto, obtenido actualmente, sea una taza de plata. ¿Cuál es el período absoluto de producción? Puede suponerse que el factor plata utilizado en la producción de la taza podría haber sido extraído de la mina en los tiempos romanos. El concepto de determinación de un período de producción para cualquier producto en un punto es, por tanto, ridículo.

Así pues, Böhm-Bawerk propuso un planteamiento alternativo, el período medio de producción, en el que los factores son ponderados según su proximidad a los productos en un punto. Los factores se ponderan por el número de períodos en los que se les ha utilizado, y la suma de estos factores ponderados se divide por el número de factores, a fin de obtener un período medio de producción.

Desgraciadamente, el segundo planteamiento de Böhm-Bawerk presenta algunas deficiencias graves. Una de las objeciones más importantes es más bien evidente. Los factores, sencillamente, no son homogéneos, y Böhm-Bawerk no hace nada para que lo sean, excepto suponer que lo son. En segundo lugar, y tal vez es lo más importante, está la cuestión de asignar las ponderaciones adecuadas a cada «período». ¿Debe atribuirse el producto a los factores más recientes o a los que se encuentran a una mayor distancia en el pasado? Aunque estos problemas eran serios, Böhm-Bawerk mantuvo el supuesto de un período medio de producción como una construcción teórica viable[10].

El tipo de interés. Otra de las realizaciones de Böhm-Bawerk fue su clara explicación del tipo de interés. El consideraba el interés como un pago por el uso del capital, y el capital, como hemos visto, significa productos intermedios (es decir, los elementos que hacen posible la utilización de un método indirecto). Como sea que la utilización de métodos indirectos supone que se invierte más tiempo en la producción, el interés tiene que estar relacionado de algún modo lógico con el tiempo. Böhm-Bawerk basó su teoría del interés en la *preferencia temporal positiva*: la proposición fundamental de que los bienes presentes valen más que los bienes futuros. Presentó tres «pruebas» de esta proposición fundamental.

[10] Uno de los estudiosos de la teoría del capital de Böhm-Bawerk, Knut Wicksell, al principio adoptó el período medio de producción, pero después lo abandonó por inviable.

La primera causa capaz de producir una diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros procede de la naturaleza apremiante de las necesidades presentes. Como observaba Böhm-Bawerk, no somos indiferentes ante el futuro, pero vivimos en el presente. Las necesidades futuras se sienten casi siempre como menos apremiantes que las necesidades inmediatas. En general, la gente se encuentra en una de estas dos circunstancias. Los que están menos provistos en el presente que en el futuro juzgan que los bienes presentes son más valiosos. Los que se encuentran mejor provistos en el presente de lo que probablemente lo estarán en el futuro, todavía disponen de los bienes futuros por la posesión de los bienes presentes (especialmente dinero) que pueden almacenar como una reserva para el futuro.

La segunda causa de la diferencia de valor entre los bienes presentes y futuros es que la gente subvalora sistemáticamente las necesidades futuras y los medios para satisfacerlas. Aquí, el argumento de Böhm-Bawerk descansa sobre tres corolarios: 1) puesto que no podemos conocer el futuro con certeza, el panorama imaginario que nos formamos de nuestras necesidades futuras siempre será fragmentario e incompleto; 2) mucha gente adolece de una falta de voluntad general: ante la elección entre «ahora» y «entonces», pocos aplazarán la satisfacción de una necesidad presente; y 3) dada la incertidumbre y brevedad de la vida humana, la gente no quiere dejar para un mañana incierto lo que puede disfrutar ahora.

La tercera causa de la diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros es la superioridad técnica de los bienes presentes sobre los bienes futuros, como medios de satisfacer las necesidades humanas. Este corolario descansa en el principio de los métodos indirectos establecido antes por Böhm-Bawerk. Simplemente reconoce que los bienes presentes (incluido el dinero) pueden introducirse en la producción *más pronto* que los bienes futuros, de manera que el flujo de producto que surgirá a partir de los productos intermedios será siempre mayor si empiezan ahora que si lo hacen en algún momento del futuro.

De estas tres causas, Böhm-Bawerk puso el mayor énfasis en la tercera, que consideraba independiente de las otras dos y, además, capaz de explicar la preferencia temporal positiva por sí misma. Los métodos de producción más alargados son siempre más productivos que los métodos de producción menos prolongados, y en esto radica la superioridad técnica de los bienes presentes. A partir de esta discusión general, sólo hay que dar un paso para llegar a la idea de que el interés es la prima que la gente paga por los bienes presentes por encima de los futuros. Desde la perspectiva del prestamista, por supuesto, el interés es la compensación requerida para aplazar el mayor disfrute que conllevan los bienes presentes. Vale la pena observar que la teoría del interés y del capital de Böhm-Bawerk está profundamente arraigada en el subjetivismo de la teoría austríaca del valor en general. Efectivamente, fue sobre esta base que se distanció en buena medida del planteamiento clásico sobre el tema. Con unas pocas excepciones notables (por ejemplo, Lauderdale y Senior), la teoría económica clásica trató el capital como subordinado al trabajo, porque él mismo era producto del trabajo. Esta idea (que llevó a su extremo Karl Marx) se mostró como un estorbo importante que obstaculizaba un progreso analítico significativo de la teoría del interés. El fallo de la teoría clásica del interés estriba en que rehusó admitir que el capital era productivo al margen del trabajo. Senior vio el error de este argumento, pero siguió siendo un economista «clásico»

que encerró sus nuevas intuiciones en el molde de una teoría del valor basada en el coste de producción. Así pues, Böhm-Bawerk, que se reconoció deudor de Senior, por haber refutado determinadas ideas falsas sobre el capital y el interés, también le criticó por descuidar la preferencia temporal y los costes de oportunidad, dos piedras angulares del nuevo subjetivismo. Sin embargo, en el análisis final, Böhm-Bawerk utilizó los cimientos de Senior para construir un nuevo edificio, en lugar de desechar todas las ideas del pasado para comenzar de nuevo.

POSDATA

Las realizaciones analíticas de los austríacos, y , por cierto, de todos los autores neoclásicos, explican mejor por lo menos un punto importante. Sus ideas demuestran que el nacimiento del análisis neoclásico fue un proceso lento. El análisis microeconómico nació en varios países y en los escritos de autores casi aislados, la mayoría de los cuales ni siquiera pertenecían al contingente de los economistas académicos. Si acaso, la economía neoclásica fue un descubrimiento internacional alimentado en gran medida por contribuyentes de campos afines. Pero el ritmo del trabajo microanalítico progresó con rapidez a principios de la década de 1870, y el apogeo de la época neoclásica estaba a punto de llegar con los escritos de Léon Walras y Alfred Marshall, entre otros. Volveremos a estos desarrollos en los siguientes capítulos.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Para una visión general de la economía alemana en el siglo XIX, véase T. W. Hutchison, *Review of Economic Doctrines, 1870-1929*, cap. 8. La obra de von Thünen es accesible en lengua inglesa en dos volúmenes: el primero es el vol. 1 de *Der isolierte Staat* de Thünen (trad.: Carla Wartenberg; ed.: Peter Hall) (Oxford: Pergamon, 1966); el vol. 2 de *Der isolierte Staat* ha sido traducido por B. W. Dempsey en *The Frontier Wage* (Chicago: Loyola University Press, 1960). Varias valoraciones de aspectos particulares de la economía de von Thünen incluyen, aunque no están limitadas a las que se enumeran, a E. Schneider, «Johann Heinrich von Thünen», *Econometrica*, vol. 2 (enero 1934), pp. 1-12, reimpreso en H. W. Spiegel (ed.), *The Development of Economic Thought* (Nueva York: Wiley, 1952); A. H. Leigh, «Von Thünen's Theory of Distribution and the Advent of Marginal Analysis», *Journal of Political Economy*, vol. 54 (diciembre 1946), pp. 481-502; H. L. Moore, «Von Thünen's Theory of Natural Wages», partes I y II, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 9 (abril, julio 1895), pp. 291-304, 388-408; Colin Clark, «Von Thünen's *Isolated State*», *Oxford Economic Papers*, n.s., vol. 19 (noviembre 1967), pp. 370-377; B. F. Kiker, «Von Thünen on Human Capital», *Oxford Economic Papers*, n.s., vol. 21 (noviembre 1969), pp. 339-343; H. D. Dickinson, «Von Thünen's Economics», *Economic Journal*, vol. 79 (diciembre 1969), pp. 894-902; y A. Grotewold, «Von Thünen

in Retrospect», *Economic Geography*, vol. 35 (octubre 1959), pp. 346-355. Mark Blaug suministra una útil guía para la vida e influencia de Thünen, en su introducción a una nueva traducción italiana de *Der isolierte Staat* de von Thünen, incluida en una colección de clásicos de la ciencia regional.

El efusivo elogio que Léon Walras tributó a Gossen es evidente en «Walras on Gossen», traducido y reproducido en Spiegel, *Development of Economic Thought* (véase más arriba), pp. 471-488. Otras fuentes secundarias sobre Gossen son tan raras como la primera edición de sus *Entwicklung*, pero véase el prólogo de W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, 2.ª ed. (Londres: Macmillan, 1879); y M. Pantaleoni, *Pure Economics*, T. B. Bruce (trad.) (Londres: Macmillan, 1898). Véase también H. W. Spiegel, «Gossen», *International Enciclopedia of the Social Sciences*, vol. 6, pp. 209-210 (existe trad. cast.: *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*. Madrid: Aguilar); y W. Jaffé, «The Normative Bias of the Walrasian Model: Walras versus Gossen», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91 (agosto 1977), pp. 371-388.

Se ha traducido muy poco de las obras de Mangoldt. Véase Mangoldt, «The Exchange Ratio of Goods», *International Economic Papers*, vol. 11 (1962), pp. 32-59; «On the Equations of International Demand», *Journal of International Economics*, vol. 5 (1975), pp. 55-97; y «The Precise Function of the Entrepreneur and the True Nature of Entrepreneur's Profit», en F. M. Taylor (ed.), *Some Readings in Economics* (Ann Arbor, Mich.: Wahr, 1907), pp. 34-49. Las fuentes secundarias más útiles sobre Mangoldt son E. Schneider, «Hans von Mangoldt on Price Theory: A Contribution to the History of Mathematical Economics», *Econometrica*, vol. 28 (1960), pp. 380-392; y K. H. Hennings, «The Transition from Classical to Neoclassical Economic Theory: Hans von Mangoldt», *Kyklos*, vol. 33 (1980), pp. 658-682.

Para una excelente revisión crítica del pensamiento de Menger, Wieser y Böhm-Bawerk, véase G. J. Stigler, *Production and Distribution Theories*, caps. 6-8 (véanse Referencias); y T. W. Hutchison, *Review of Economic Doctrines, 1870-1929*, caps. 9-12 (véanse Referencias). También vale la pena J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nueva York: Oxford University Press, 1954), pp. 843-855, 924-932. (Existe trad. cast.: *Historia del análisis económico*. Esplugues de Llobregat: Ed. Ariel, 1982, 2.ª ed., pp. 922-935, 1.009-1.017). Sobre el papel de Menger como fundador de la escuela austríaca, véase la introducción de Frank Knight a la traducción de Dingwall, de los *Principios* de Menger; «Hayek on Menger», en Spiegel (ed.), *Development of Economic Thought* (véase más arriba), pp. 526-567; H. S. Bloch, «Carl Menger: The Founder of the Austrian School», *Journal of Political Economy*, vol. 48 (junio 1940), pp. 428-433; y J. A. Schumpeter, *Ten Great Economists* (Nueva York: Oxford University Press, 1951), que contiene ensayos sobre Böhm Bawerk y Wieser, así como sobre Menger. (Existe trad. cast.: *Diez grandes economistas*. Madrid: Alianza, 1967). Todo un número del *Atlantic Economic Journal* vol. 16 (septiembre 1978) está dedicado a trabajos sobre Menger y la economía austríaca. Véanse especialmente los de Moss, Kirzner y Lachmann.

Sobre el desarrollo de la teoría de la utilidad en general, véase G. J. Stigler, «The Development of Utility Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 58 (agosto-octubre 1950), reimpreso en *Essays in the History of Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1965) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento econó-*

mico. Buenos Aires: El Ateneo, 1979); Jacob Viner, «The Utility Concept in Value Theory and Its Critics», *Journal of Political Economy*, vol. 33 (agosto-septiembre 1925), pp. 369-387, 638-659, reimpreso en *The Long View and the Short* (Nueva York: Free Press, 1958); R. S. Howey, *The Rise of the Marginal Utility School, 1870-1889* (Lawrence, Kans.: The University Press of Kansas, 1960); Emil Kauder, *A History of Marginal Utility Theory* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1965); y todo un número de *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), especialmente los artículos de Blaug, Howey, Streissler, Stigler y Shackle. Un artículo de la mayor importancia para comprender las diferencias entre los tres fundadores de la tradición de la utilidad marginal es W. Jaffé, «Menger, Jevons, and Walras De-homogenized», *Economic Inquiry*, vol. 14 (diciembre 1976), pp. 511-524. Véase también W. N. Butos, «Menger: A Suggested Interpretation», *Atlantic Economic Journal*, vol. 13 (julio 1985), pp. 21-30. Dos fuentes de información útiles sobre la economía «institucional» de Menger son A. M. Endres, «Institutional Elements in Carl Menger's Theory of Demand: A Comment», *Journal of Economic Issues*, vol. 18 (septiembre 1984), pp. 897-902; y G. P. O'Driscoll, Jr., «Money: Menger's Evolutionary Theory», *History of Political Economy*, vol. 18 (invierno 1986), pp. 601-616.

La economía social de Wieser se describe en el vol. II de W. C. Mitchell, *Lecture Notes on Types of Economic Theory* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1969) y en R. B. Ekelund, Jr., «Power and Utility: The Normative Economics of Friedrich von Wieser», *Review of Social Economy*, vol. 28 (septiembre 1970), pp. 179-196. Una instructiva descripción del sistema de Wieser (y en general del sistema austríaco) de formación de precios de los factores y de los productos puede encontrarse en el cap. 12 de M. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 4.ª ed. (Londres: Cambridge University Press, 1985) (existe trad. de la 3.ª ed. de esta obra: *Teoría económica en retrospección*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1985, 1a. reimpr.). El sistema austríaco también se difundió en Inglaterra. Véase William Smart, *An Introduction to the Theory of Value* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1966).

La teoría del capital y del interés de Böhm-Bawerk ha sido objeto de continuo debate entre los teóricos de la economía. De hecho, fue objeto de un debate en el *Quarterly Journal of Economics*, entre Böhm-Bawerk y J. B. Clark, en la década de 1890 y primeros años del siglo. El debate se resumió en una disertación doctoral no publicada de David E. R. Gay, titulada *Capital and the Production Process: A Critical Evaluation of the Böhm-Bawerk-Clark Debate and Its Relation to Current Capital Theory* (College Station: Texas A & M University, 1973). Una visión general del modelo del período de producción de Böhm-Bawerk, basado en un fondo de subsistencia, y su papel en la teoría del capital se presenta en Donald Dewey, *Modern Capital Theory* (Nueva York: Columbia University Press, 1965), y F. A. Lutz, *The Theory of Capital*, cap. 1 (Londres: Macmillan, 1965). La mecánica de la teoría del interés de Böhm-Bawerk es analizada gráfica y matemáticamente por Robert Dorfman, «A Graphical Exposition of Böhm-Bawerk's Interest Theory», *Review of Economic Studies*, vol. 26 (febrero 1959), pp. 153-158; J. Hirshleiffer, «A Note on the Böhm-Bawerk/Wicksell Theory of Interest», *Review of Economic Studies*, vol. 34 (abril 1967), pp. 191-200; y D. E. R. Gay, «The Aggregate Factor-Price Frontier in Böhm-Bawerk's Period of Production Capital Model: A Graphical Derivation», *Eastern Economic Journal*, vol. 3 (julio 1975), pp. 205-211. Debe adver-

tirse, aunque sea de pasada, que el protegido de Böhm-Bawerk, Knut Wicksell, intentó una clarificación de la teoría del capital sobre las líneas de Böhm-Bawerk, en su *Value, Capital and Rent* (Nueva York: A. M. Kelley, 1970). A. M. Endres, «The Origins of Böhm-Bawerk's Greatest 'Error': Theoretical Points of Separation from Menger», *Journal of Institutional & Theoretical Economics*, vol. 143 (junio 1987), pp. 291-309, explora la desviación de Böhm-Bawerk respecto de Menger.

Aparte de todo lo demás, Böhm-Bawerk fue un formidable historiador del pensamiento. Su *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, publicada en 1884, es una obra maestra, sin par en el área de su tema. La primera traducción inglesa, de William Smart, apareció en 1890, y la obra ha sido retraducida por George D. Huncke y Hans F. Sennholz (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959). Junto con Wieser, Böhm-Bawerk se interesó por la sociología del poder y sus efectos sobre la producción y el cambio. En este aspecto, véase su «Control of Economic Law», en R. Mez (trad.), *Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, vol. I (South Holland, Ill.: Libertarin Press, 1962) [1914]. Véase también Emil Lederer, «Social Control versus Economic Law: An Old Dogma and a New Situation», *Social Research*, vol. 51 (primavera/verano 1983), pp. 91-110.

La tradición austríaca se difundió a través de una segunda generación de autores. Numerosos autores académicos, incluyendo a Oskar Morgenstern y Joseph Schumpeter, se vieron influidos por el punto de vista austríaco, pero F. A. Hayek y Ludwig von Mises, en particular, difundieron la economía austríaca. Véase Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago: The University of Chicago Press, 1948), que es una recopilación de sus artículos más importantes, entre los primeros que publicó, incluyendo sus contribuciones a la controversia sobre la economía socialista, a la filosofía de la ciencia económica y a la teoría monetaria. Dos obras de von Mises son de especial interés: *Human Action: A Treatise on Economics* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949), que es una exposición resumida de las opiniones de Mises sobre un amplio abanico de temas, incluyendo problemas epistemológicos de la ciencia económica y social, economía socialista, teoría monetaria, hacienda pública y economía del trabajo (existe trad. cast.: *La acción humana. Tratado de economía.* Madrid: Unión Ed., 1980, 3.ª ed.); y *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1951), en el que von Mises presenta un detallado análisis de los problemas clave de la organización económica y social que debe resolver un estado socialista, con especial énfasis en la estructura de los derechos de propiedad y en el cálculo económico. *Socialism* contiene también un breve esbozo histórico de las diferencias entre los principales movimientos socialistas y en su desarrollo histórico.

REFERENCIAS

Böhm-Bawerk, Eugen. *The Positive Theory of Capital*, en George D. Huncke (trad.), *Capital and Interest*, vol. II. South Holland, Ill: Libertarian Press, 1959 [1889]. (Trad. castellana: *Capital e interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*, 2.ª. ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1986.)

Greenhut, M. L. *Plant Location in Theory and Practise*. Chapel Hill, N. C.: The University of North Carolina Press, 1956.

Hutchison, T. W. *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*. Oxford: Clarendon Press, 1953. (Trad. castellana: *Historia del pensamiento económico 1870-1929*. Madrid: Gredos, 1967.)

Knight, F. H. *Risk, Uncertainty and Profit*. Nueva York: Harper & Row, 1965 [1921]. (Trad. castellana: *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar, 1947.)

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, 2.ª ed. Londres: Macmillan, 1891. (Trad. castellana: *Principios de economía*, 6.ª ed. Madrid: Aguilar, 1963.)

——. *Memorials of Alfred Marshall*, A. C. Pigou (ed.). Londres: Macmillan, 1925.

Menger, Carl. *Principles of Economics*, James Dingwall y Bert F. Hoselitz (trads.), Glencoe, Ill.: Free Press, 1950 [1871]. (Trad. castellana: *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial e Instituto de Economía de Mercado, 1983.)

Stigler, George J. *Production and Distribution Theories: The Formative Period*. Nueva York: Macmillan, 1941.

Wieser, Friedrich. *Natural Value*. A. Malloch (trad.) y William Smart (ed.). Nueva York: Kelley and Millman, 1956 [1889].

——. *Social Economics*, A. Ford Hinrichs (trad.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1967 [1914].

CAPITULO 14

LA MICROECONOMIA EN INGLATERRA: WILLIAM STANLEY JEVONS

INTRODUCCION

El clima de la opinión pública en Inglaterra era de una naturaleza claramente borrascosa a finales de la década de 1850 y durante las dos décadas siguientes. La retractación de Mill respecto de la doctrina del fondo de salarios, en la *Fortnightly Review*, en 1869 (véase el capítulo 8), fue interpretada por muchos como la campana funeral de la economía clásica. Pero, en verdad, las razones de la decadencia de la fe en el paradigma clásico pueden encontrarse en muchas circunstancias. Un interés por los problemas laborales, las filosofías socialistas y «progresivas», y las ideas evolucionistas darwinianas, así como las reacciones de los historicistas ante la economía política clásica (véase el capítulo 10) y las dudas de última hora de Mill sobre el *laissez-faire*, todo contribuye a una explicación del medio en que la teoría de la utilidad se introdujo en Inglaterra. Si una difundida insatisfacción con un viejo paradigma es, como creen muchos historiadores intelectuales, el requisito previo para la aparición de un nuevo sistema de pensamiento (aunque no necesariamente contradictorio), entonces se tiene a mano una explicación de la aparición de la *Teoría de la economía política*, en 1871.

WILLIAM STANLEY JEVONS (1835-1882)

William Stanley Jevons fue uno de los personajes más interesantes y enigmáticos de la historia del pensamiento económico británico. Hombre de rara (a menudo esotérica) capacidad de análisis, fue también uno de los economistas profesionales más prácticos que hayan vivido nunca. Aunque sus ideas eran profundas y originales, no dejó seguidores de importancia, y esto a pesar del hecho de haber ocupado un

puesto universitario importante en relación con la economía política (en Manchester).

Jevons nació en Inglaterra en 1835 y fue criado y educado (pero no académicamente) en un ambiente unitario, en el que la economía y los problemas sociales se discutían a menudo. Con todo, la primera formación de Jevons fue técnica (incluyendo matemáticas, biología, química y metalurgia), y los temas e instrumentos de su primera formación impregnaron toda su carrera intelectual[1]. Problemas financieros y la oferta de un trabajo remunerado como ensayista en la casa de la moneda de Sidney llevaron a Jevons a interrumpir su formación y trasladarse a Australia a la edad de dieciocho años. Permaneció allí por espacio de cinco años, durante cuyo tiempo, dice su biógrafo J. M. Keynes, estuvo dando vueltas a todas las ideas originales sobre economía que más tarde desarrolló y difundió en Inglaterra.

Con un interés despierto por la economía política, Jevons volvió a Inglaterra en 1859 para continuar sus estudios en la Universidad de Londres, donde obtuvo un grado en 1865. Este primer período fue especialmente fecundo para Jevons. En 1862, en varias comunicaciones a la British Association, esbozó: 1) la estructura esencial de la teoría de la utilidad (*Notice of the General Theory of Political Economy*), y 2) el guión para sus estudios estadísticos sobre fluctuaciones (*On the Study of Periodic Commercial Fluctuations, with Five Diagrams*), los cuales se discuten en este capítulo. En 1863, Jevons publicó un libro titulado *Pure Logic* (una de sus áreas de interés más significativas y actualmente olvidadas), y en 1865 publicó *The Coal Question*, un libro que le granjeó la preeminencia en los círculos económicos.

The Coal Question se basaba en una discutible analogía entre el papel del cereal en la teoría de la población de Malthus y el del carbón en el progreso industrial de Gran Bretaña. No obstante, el libro atrajo mucha atención en los círculos intelectuales y políticos, incluyendo al primer ministro Gladstone. A partir de aquí, los intereses de Jevons fluctuaron desde la lógica pura a la economía y de nuevo a la inversa. Sus intereses económicos recorrieron toda la gama, desde los análisis estadísticos de precios y oro (y significativos estudios institucionales de los mercados monetarios) hasta la teoría pura y las teorías de las fluctuaciones comerciales, de las cuales su conocida teoría de las manchas solares fue una (*The Solar Period and the Price of Corn* [1875]). En 1871 se publicó su mayor obra terminada de teoría económica, *Teoría de la economía política*; el libro se basaba en sus primeras ideas sobre la teoría de la utilidad, comunicadas a la British Association (aunque ignoradas por ésta) en 1862.

En 1876, después de numerosos ataques de nervios y agotamiento físico (a la edad de treinta y seis años se vio obligado a abandonar todo trabajo durante un tiempo), Jevons dejó Manchester para ocupar un puesto de profesor de economía política en el University College de Londres. Aquejado de nuevo de problemas de salud y deseoso de completar unos extensos *Principles of Economics*, se vio obligado

[1] Amante de la música durante toda su vida, Jevons se mostró encantado, siguiendo una antigua devoción por Beethoven, con la música «experimental» de Berlioz y Wagner, que él creía que estaban escribiendo la «música del futuro». Sus eruditas y elogiosas descripciones de la naturaleza innovadora de estos compositores constituyen la clara evidencia de que la búsqueda de nuevos arreglos y cambios de forma era un hábito de pensamiento muy arraigado. Es interesante observar que la temprana convicción de Jevons sobre su propio genio y originalidad corría parejas con la de Wagner.

a renunciar a su puesto en 1880. Desgraciadamente para el estado de la economía, esta última obra nunca pudo completarse (aunque quedaron fragmentos). En agosto de 1882, un debilitado Jevons, que acababa de cumplir sus cuarenta y siete años, se ahogó mientras se encontraba de vacaciones en la costa meridional de Inglaterra.

La prematura muerte de Jevons privó al mundo de una mente económica original. Pero esta valoración se basa en gran medida en una consideración retrospectiva de su obra. Como se observó antes, Jevons no dejó seguidores importantes. Además, Alfred Marshall adoptó una actitud tristemente poco generosa hacia él. J. M. Keynes calculó que en 1936 se habían vendido ¡solamente 39.000 ejemplares de las *nueve* obras más importantes de Jevons, de economía y lógica! ¿Cómo justificar el impacto claramente modesto de alguien cuyas facultades de originalidad han sido favorablemente comparadas con las de Marshall? Keynes nos dio una interesante visión retrospectiva:

> ¿Qué clase de hombre era Jevons por dentro? No queda de él ninguna impresión personal fuerte que se pudiera recordar, y 54 años después de su muerte no es fácil encontrar una huella definida en la mente de los pocos que quedan de quienes lo conocieron. Yo creo que Jevons no produjo una impresión fuerte en sus compañeros en ningún período de su vida. Era, en lenguaje moderno, muy introvertido. Trabajaba mejor solo, con fogonazos de luz interior. Se sentía tan repelido como atraído por el mundo exterior. Tuvo, desde su juventud, una creencia ilimitada en su propia capacidad; pero deseaba tremendamente influir en los demás, sin verse influido por ellos. Estuvo profundamente unido a los miembros de su familia, pero no intimó con ellos ni con nadie («William Stanley Jevons», pp. 545-546).

Raramente un economista ha sido más sincero en lo tocante a sí mismo y a sus facultades que Jevons en 1858, en una carta a su hermana Henrietta (que en aquella época estaba leyendo *La Riqueza de las Naciones* de Smith):

> Existe una multitud de ramas del conocimiento, relacionadas entre sí y con la condición humana; la relación de éstas con la economía política es análoga a la relación entre la mecánica, la astronomía, la óptica, el sonido, el calor y todas las ramas que forman más o menos parte de la ciencia física, con la matemática pura. Tengo una idea, que no tengo inconveniente en exponerte, de que mi intuición en lo tocante a los fundamentos y la naturaleza del conocimiento del hombre es más profunda que la de la mayoría de los hombres o de los autores. De hecho, creo que tengo la misión de aplicarme a estos temas, y mi intención es hacerlo. Tú estás deseosa de dedicarte a algo prácticamente útil; puedes estar segura de que extender y perfeccionar el conocimiento abstracto o el conocimiento práctico y detallado del hombre y de la sociedad es tal vez la obra más útil y necesaria a la que alguien pueda dedicarse ahora... Hay muchísima gente que se dedica a la ciencia física, y la ciencia y las artes prácticas deben abandonarse a sus propios cuidados, pero comprender a fondo los principios de la sociedad me parece ahora el asunto más convincente (*Letters and Journal*, p. 101).

Ya desde una edad temprana, Jevons estaba seguro de que revolucionaría la ciencia de la economía, pero, paradójicamente, estuvo lleno con frecuencia de dudas y aparentes inconsecuencias. Una reserva que lo hacía intratable e incluso un profundo aislamiento formaban parte de su carácter. Muy pronto en su vida, Jevons reconoció que no poseía «fuerza personal» o capacidad para usar «modales, lengua-

je y persuasión para alcanzar un fin». Pero reconocía que no hacía nada para remediar esta «grave deficiencia» de su personalidad. Por el contrario, parecía gozar con ella. En una reveladora carta desde Australia a su querida hermana Lucy, Jevons se jactaba de que, con una «ligera excepción», no había ido nunca a una fiesta y que por fin había conseguido «convencer a todos los amigos de que es inútil invitarme». Y en la misma carta, Jevons defendía su propio aislamiento como un estilo de vida:

> No puedo decir, por supuesto, que mi disposición para la reserva y el aislamiento sea intencionada por mi parte; probablemente tenga su origen en la timidez, como piensan otros, y que, sin duda, es una cosa bien tonta. Con todo, yo atribuyo a esta disposición casi todo lo que soy, y creo que una determinada medida de reserva y soledad es completamente necesaria para la formación de todo carácter firme y original. De hecho, esto es casi evidente, porque si cualquiera estuviese tratando continuamente con los pensamientos de una serie de otras personas, se sigue casi necesariamente que sus propios pensamientos nunca se elevarían por encima del nivel ordinario de los demás... La soledad, sin duda, produce una clase de mentes y de caracteres, y la sociedad produce otra; esta última puede proporcionar agilidad de pensamiento y algunas otras cualidades vistosas, pero tiene que tender a interrumpir una formación del pensamiento más extensa y más valiosa, y destruye gradualmente el hábito de continuarla, mientras que la soledad promueve la reflexión, la independencia y la originalidad. Creo que poseo estas cualidades en mayor o menor medida, y por tanto, en principio, no lamento en absoluto que mis hábitos hayan sido los que tú sabes (*Letters and Journal*, pp. 85-86).

Aparentemente, Jevons no lamentó nunca sus «hábitos», porque le fueron útiles en su vida académica posterior. Keynes cita al profesor Foxwell, colega menos famoso que Jevons, que dijo que «nunca habría habido un conferenciante peor, la gente no iría a sus clases, él trabajaría según sus inspiraciones (a modo de fogonazos) y no podría acabar nada de lo que comenzaba», y entonces, después de una pausa, con un tono de voz diferente [continuaba Foxwell]: «lo único que le sucedía a Jevons es que era un genio». Una ojeada al trabajo de toda la vida de Jevons justifica la opinión de Foxwell. Los legados de Jevons a la economía son efectivamente fragmentarios, pero constituyen las sobras del genio.

LA TEORIA DEL VALOR

El avance más importante de Jevons en la teoría económica fue la formulación del análisis de la utilidad. A partir de ella construyó una teoría del intercambio y una teoría de la oferta de trabajo y del capital. Muchas de estas ideas, que expresó sobre todo en su *Teoría de la economía política*, no eran nuevas. En efecto, Jevons advirtió generosamente que muchas de las características de su teoría económica habían sido desarrolladas antes por otros. Dos de sus más importantes precursores fueron Dionysius Lardner, que desarrolló una teoría de la empresa en su *Railway Economy* de 1850, y Fleeming Jenkin, que realizó una presentación gráfica de las leyes de oferta y demanda en 1870. No obstante, muchas de las contribuciones teóricas eran originales y de primera fila. Su descubrimiento de la utilidad marginal fue realizado

independientemente de los demás autores, y refleja, por tanto, la originalidad de su mente.

Teoría de la utilidad

El descubrimiento real de la teoría de la utilidad, y especialmente de la teoría de la utilidad marginal, lo hizo Jules Dupuit, como hemos visto en el capítulo 12. Se habían producido afirmaciones esencialmente adventicias del mismo principio, por parte de Nassau Senior, William Lloyd y Montifort Longfield. Sin embargo, Dupuit había desarrollado la teoría en un medio empírico y había basado su argumento en hechos empíricos. Jevons, aunque posiblemente se ocupara de los aspectos prácticos de la obra de Lardner para inspirarse en ellos, basó su razonamiento, al menos en parte, en la teoría fisiológica. En este sentido, Jevons hizo mención expresa de los estudios de Weber-Fechner sobre el mecanismo estímulo-respuesta.

En su formulación de la teoría de la utilidad, el panorama de fondo de ciencia y medición científica de Jevons era en buena medida algo que había elaborado él mismo. Para Jevons, la economía tenía la suerte de que algunas de sus cantidades importantes (precios, etc.) eran susceptibles de medición exacta. Él tuvo una temprana e ilimitada fe en el futuro de las matemáticas y la estadística como ayudas indispensables para el descubrimiento en economía. Con todo, eligió como elemento a maximizar un elemento *subjetivo* —la utilidad—, otorgándole el papel estelar en el análisis económico. Jevons admitía que el cálculo del placer y del dolor (o teoría de la utilidad) tenía características subjetivas, aunque él expresó la esperanza de que los *efectos* de la utilidad podrían determinarse de alguna manera. En 1871 escribió:

> Una unidad de placer o de dolor es difícil aun de concebir; pero es la magnitud de estos sentimientos la que nos está incitando continuamente a comprar y vender, a endeudarnos y prestar, a trabajar y descansar, a producir y consumir; y *es de los efectos cuantitativos de los sentimientos que debemos estimar sus magnitudes comparativas.* No podemos conocer más ni medir la gravedad, en su propia naturaleza, de lo que podemos medir un sentimiento; pero, de la misma manera que medimos la gravedad por sus efectos en el movimiento de un péndulo, podemos estimar la igualdad o desigualdad de los sentimientos por las decisiones de la mente humana (*Teoría de la economía política*, p. 11 de la ed. americana citada por los autores).

Por tanto, Jevons sabía que sólo se podía, en el mejor de los casos, obtener *estimaciones* ordinales de la cantidad alrededor de la cual gira todo el sistema económico. En su *Teoría*, Jevons observó que la utilidad es básicamente introspectiva y reconoció explícitamente que las comparaciones interpersonales entre individuos o grupos son imposibles (aunque puede no haber prestado atención a sus propias advertencias en el concepto de «cuerpo comercial», como veremos). No obstante, a pesar de todas estas dificultades, Jevons estableció el nuevo núcleo de la economía en términos de utilidad.

Utilidad marginal. Siguiendo el ejemplo de Bentham (véase el capítulo 6), Jevons sostenía que el valor del placer y del dolor varía según cuatro circunstancias: 1) intensidad, 2) duración, 3) certeza o incertidumbre, y 4) proximidad o distancia.

Jevons discutió extensamente cada una de estas circunstancias. El dolor es simplemente la negación del placer, y en los cálculos individuales, la suma algebraica (es decir, el placer neto) es la cantidad significativa. Como hizo Bentham antes que él, Jevons introdujo un elemento probabilístico en el análisis económico cuando discutió los modos en que la incertidumbre acerca de los acontecimientos futuros y los «sentimientos anticipados» respecto del futuro influyen en el comportamiento. En un pasaje especialmente expresivo, Jevons sugería cómo la preferencia temporal y la anticipación impregnan las cantidades económicas:

> Los cuidados del momento no son sino como ondas en la corriente de los logros y las esperanzas. Podemos decir con seguridad que es feliz aquel hombre que, por humilde que sea su posición y por limitadas que sean sus posesiones, puede esperar siempre tener más de lo que tiene y puede sentir que cada momento de esfuerzo tiene a realizar sus aspiraciones. Por el contrario, el que se agarra al disfrute de un momento fugaz sin considerar los tiempos futuros ha de descubrir tarde o temprano que su reserva de placer está menguando y que incluso la esperanza empieza a desfallecer (*Teoría*, p. 35 de la ed. americana citada por los autores).

Este importantísimo elemento estuvo, no obstante, ausente en la teoría de la utilidad de Jevons.

Jevons afirmaba que la maximización del placer es el objeto de la economía, o, en sus propias palabras, los humanos tratan de procurarse la «mayor cantidad de lo que es deseable, a expensas de la menor cantidad de lo que es indeseable». Sin embargo, es necesario aumentar el grado de objetividad de esta proposición, asociándola a algo más concreto, tal como las *mercancías*.

Jevons definió una mercancía como un «objeto, sustancia, acción o servicio que puede proporcionar placer o evitar dolor», e indicó la «cualidad abstracta por la que un objeto sirve a nuestros propósitos y se hace acreedor a ser clasificado como mercancía». Renunciando a cualquier pretensión de mensurabilidad directa, Jevons afirmó que el comportamiento revelaría la utilidad y las preferencias y que el investigador no formularía juicios de valor. Como observó con claridad, «debe suponerse que cualquier cosa que un individuo desea y por la que está dispuesto a trabajar posee su utilidad». Así pues, los que colocan el asta de una bandera, los astronautas, los pilotos kamikazes, los adictos a la heroína y los suicidas pueden considerarse sencillamente como maximizadores de utilidad (bajo determinadas restricciones, por supuesto).

El análisis formal de la utilidad de Jevons relaciona las mercancías, como se han definido más arriba, con la utilidad. Su teoría de la utilidad marginal es básicamente simple y sencilla. Puede explicarse e ilustrarse con la ayuda de la aritmética elemental y de los gráficos utilizados por el propio Jevons. A diferencia de cualquiera de sus predecesores, Jevons especificó claramente que una función de utilidad es una relación entre las mercancías que consume un individuo y un acto de valoración individual. En suma, la utilidad no es una cualidad *intrínseca* o inherente que posean las cosas. En lugar de ello, la utilidad sólo tiene sentido en el acto de valoración.

Las notables mejoras que Jevons introdujo en las realizaciones de Bentham consisten en las siguientes características de su análisis formal de la utilidad: 1) su distinción clara entre utilidad total y utilidad marginal, 2) su discusión de la natura-

leza de la utilidad marginal, y 3) su establecimiento del principio equimarginal, en lo que se refiere a los usos alternativos de la misma mercancía y a las elecciones *entre* mercancías. Jevons resolvió la paradoja del agua y los diamantes de Adam Smith, distinguiendo entre la utilidad total y lo que Jevons llamó el «grado de utilidad». Este último puede considerarse como equivalente a la utilidad marginal. Tanto la utilidad total como la utilidad marginal estaban relacionadas con las cantidades de bienes poseídos, y sólo con ellas.

Análisis gráfico. Utilizando una sencilla notación algebraica, la *función* de utilidad de Jevons se expresa como $U = f(x)$, que se lee «la utilidad de la mercancía X (alimentos) es una función de la cantidad de X que posee el individuo». Debe observarse que todos los demás bienes no se consideran; es decir, que puede que no existan o que sus cantidades permanezcan constantes. Suponiendo que pudieran agregarse cantidades muy pequeñas de alimentos a la despensa del individuo —esto es, «continuamente», en el lenguaje de la aritmética—, podría deducirse una función de utilidad como la que se representa en el gráfico 14.1*a*. Puede verse que la utilidad total de los alimentos (manteniéndose constantes las cantidades de las demás cosas) aumenta a medida que se van añadiendo cantidades hasta X_0, alcanza un máximo en este punto y después disminuye. Pero la utilidad de una unidad *adicional* de alimentos, que Jevons denominó «grado de utilidad», *disminuye* a medida que se van añadiendo unidades de alimento al consumo del individuo. Aritméticamente, Jevons escribió du/dx, que se lee «el cociente entre una pequeña variación de la utilidad y una pequeña variación de X (alimentos)». El gráfico 14.1*b*, que se deduce del gráfico 14.1*a*, demuestra esta idea. Además, él suponía que la utilidad marginal (utilizada como sinónimo de «grado de utilidad») de los alimentos disminuía desde la primera unidad de alimentos que se tomase, aunque era indudablemente consciente de que cabía la posibilidad de que éste no fuese siempre el caso. La *ley de Jevons* puede formularse, pues, como sigue: el grado de utilidad de una mercancía varía con la cantidad que se posee de dicha mercancía y va disminuyendo a medida que aumenta la cantidad de la misma mercancía.

El principio equimarginal. Jevons mostró una comprensión clara de la maximización del comportamiento del *individuo*, al discutir la asignación de cualquier mercancía que un individuo realiza entre sus usos alternativos. Si un individuo empieza con un *stock* fijo S de una mercancía X, y los *usos* de dicha mercancía se representan por x e y, entonces el *stock* tiene que dividirse entre aquellos usos de modo que $S = x + y$. Ahora bien, Jevons plantea esta pregunta: ¿Cómo decide un individuo asignar su *stock* fijo entre ambos usos? La respuesta es simple e intuitivamente razonable. La cantidad de X debe asignarse entre ambos usos de manera que el aumento de la utilidad resultante de la adición de una unidad de X al uso x sea igual al aumento de la utilidad resultante de la adición de una unidad de X al uso y. En términos jevonianos, la condición equimarginal implica que

$$\frac{du}{dx} = \frac{du}{dy} \quad \text{o} \quad MU_x = MU_y$$

donde MU_x representa el grado de utilidad de la mercancía X en el uso x, y de modo semejante para y.

El principio equimarginal, expuesto claramente por primera vez por Jevons, también se aplica a la asignación de recursos fijos y escasos (por ejemplo, la renta) entre todos los bienes del presupuesto del consumidor individual. Si x representa

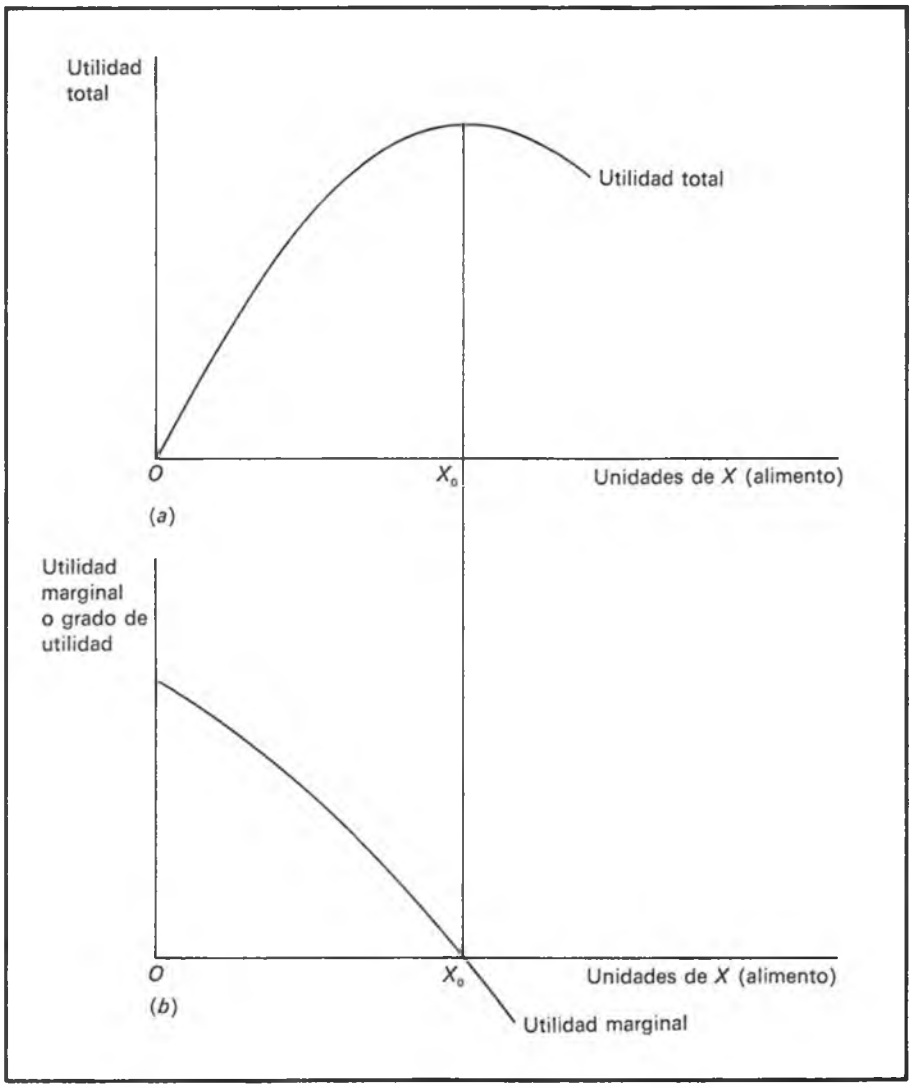


Gráfico 14.1
La utilidad total aumenta continuamente hasta X_0 unidades de alimento, pero la utilidad marginal disminuye continuamente a medida que se consumen unidades adicionales de alimento por unidad de tiempo.

botellas de cerveza y z representa paquetes de cigarrillos, entonces el consumidor asignará la renta escasa y de tal manera que $MU_x = MU_z$, suponiendo que las cervezas y los cigarrillos tengan el mismo precio y que se gaste la totalidad de y en estos dos bienes. Una formulación más general del principio equimarginal, que no aparece en Jevons pero que considera diferentes precios de n bienes, es la que resulta familiar a todo estudiante de economía básica:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_z}{P_z} = \frac{MU_n}{P_n}$$

Además, a fin de asegurar que la renta se asigna en su totalidad entre los consumos del individuo (lo que podría incluir una cuenta de ahorros), se expresa una condición adicional:

$$P_xX + P_zZ + \cdots + P_nN = Y$$

donde P_xX representa el gasto del individuo en X, P_zZ representa el gasto en Z, etc. La suma de todos estos gastos es igual a la renta Y. Aunque Jevons no desarrolló los detalles, su argumento es la base de todo el desarrollo de la teoría del comportamiento maximizador del individuo, que se encuentra en el mismo centro de la teoría contemporánea.

Teoría del intercambio de Jevons

Utilizando la teoría de la utilidad discutida en la sección anterior, junto con una *ley de indiferencia*, Jevons desarrolló una teoría del intercambio: esto es, una explicación del porqué y el cómo se intercambian bienes entre los individuos en un mercado. La ley de indiferencia de Jevons afirma que en cualquier mercado libre y abierto, en cualquier momento, no puede haber más de un precio para la misma mercancía (homogénea).

En este punto, Jevons introdujo el «cuerpo comercial», un concepto que, como veremos, no está exento de algunas dificultades. Por cuerpo comercial Jevons entendía «cualquier conjunto de compradores o vendedores», que recorre toda la gama, desde individuos hasta toda una población. Además, todo cuerpo comercial «es un individuo o un agregado de individuos, y el cumplimiento de la ley en el agregado tiene que depender del cumplimiento de la ley en los individuos». Prescindiendo, por el momento, de cualquier problema relacionado con el concepto, supongamos, con Jevons, que hay un cuerpo comercial (A) que posee un *stock* de carne (*a*) y otro que posee un *stock* de grano (*b*). ¿Cómo tendrá lugar el intercambio? Como de costumbre, Jevons trata el tema de forma gráfica y de forma simbólica.

Representemos las funciones de utilidad marginal como en el gráfico 14.2, que adaptamos, con ligeras modificaciones, a partir del propio diagrama de Jevons.

Representemos un aumento (disminución) en la cantidad de grano (carne) por un movimiento de izquierda a derecha en el gráfico 14.2, y un aumento (disminución) en la cantidad de carne (grano) por un movimiento de derecha a izquierda en el mismo

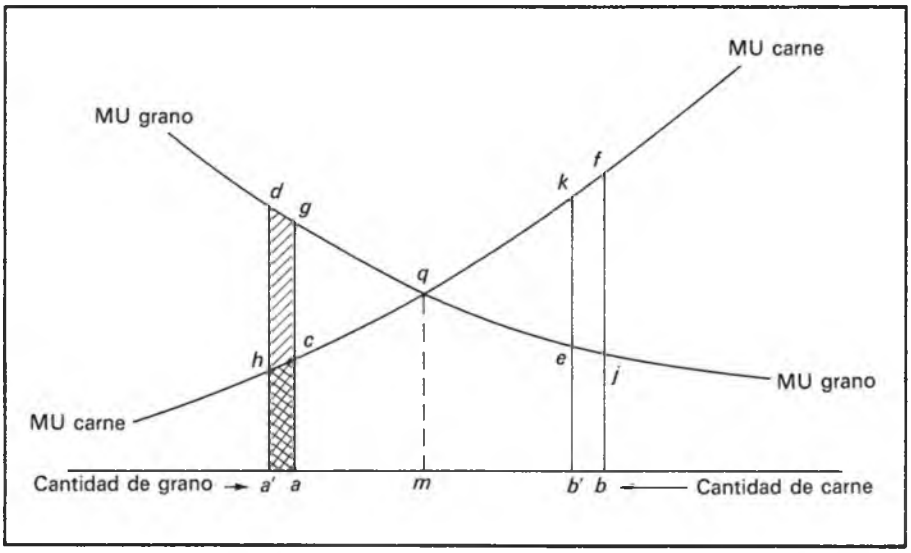


Gráfico 14.2
En todos los puntos a la izquierda de *m*, A obtiene una ganancia neta de utilidad intercambiando carne por grano, mientras que en todos los puntos a la derecha de *m*, B obtiene una ganancia neta de utilidad intercambiando grano por carne.

gráfico. Las unidades de ambas mercancías han de estar representadas por iguales distancias, por supuesto.

Consideremos el cuerpo comercial A y supongamos que posee una cantidad *a'* de grano. Un *aumento* en la cantidad de grano poseída por A, representado por el segmento *aa'*, representa simultáneamente una disminución de la cantidad de carne poseída por A. Pero la cuestión importante es que A *gana* con el intercambio de carne por grano. ¿Por qué? Porque con la adquisición de grano obtendría una utilidad mayor que la que perdería cediendo carne. En especial, con referencia al gráfico 14.2, A ganaría el área *a'dga*, siendo su *ganancia neta* equivalente al área *hdgc*.

A continuaría intercambiando hasta que se alcance el equilibrio en el punto *m*, que representa, en este sencillo caso, la intersección de las curvas de utilidad marginal. B hace lo mismo. (Se deja al cuidado del lector el análisis del comportamiento maximizador de B.) En *m* ya no se pueden realizar ganancias adicionales por parte de ningún cuerpo comercial y cesa el intercambio[2]. Así pues, Jevons llegaba a la conclusión de que la libertad para intercambiar, proyectando estos resultados, tenía

[2] Jevons también expresó aritméticamente la condición. Si suponemos que MU_a^A representa el grado final de utilidad del cuerpo comercial A para la mercancía *a* (grano) y así sucesivamente, entonces las ecuaciones de cambio de equilibrio, de Jevons, pueden expresarse como

$$\frac{MU_a^A}{MU_b^A} = \frac{MU_b^B}{MU_a^B} = \frac{b \text{ (cantidad total retenida de carne)}}{a \text{ (cantidad total retenida de grano)}}$$

que ser ventajosa para todos. De este modo, este aspecto de la teoría de la utilidad representaba un estímulo para el *laissez-faire*.

Teoría del trabajo

Una de las aplicaciones más interesantes de la teoría de la utilidad de Jevons fue la teoría de la *oferta de trabajo*. En el caso del trabajo, como en todas las demás actividades, había dos cantidades que eran de la máxima importancia para Jevons en la explicación del comportamiento: el coste que debía soportarse y la utilidad obtenida (sustitutivos del dolor y del placer). Jevons definía el trabajo como «cualquier esfuerzo penoso de la mente y del cuerpo experimentado parcial o totalmente con vistas a un bien futuro». El lector puede objetar que, por lo menos, mucha gente dice que le gusta su trabajo. Sin embargo, Jevons estaba pensando en algún concepto de dolor *neto*, es decir, el saldo resultante de la consideración del dolor y del placer de trabajar. También suponía implícitamente que los trabajadores se encontraban en un sistema de trabajo por piezas y que podían modificar la cantidad de trabajo realizado. Este último supuesto, salvo quizás para un período largo, no presenta un panorama muy exacto de las condiciones actuales y ni siquiera de las de la época de Jevons. No obstante, su idea tiene alguna aplicabilidad dondequiera que existan las condiciones que supuso.

Analizando la decisión de trabajar, Jevons se centró en tres cantidades: el dolor neto causado por el trabajo, la cantidad de la producción y la cantidad de la utilidad obtenida. Gráficamente, la combinación de estas cantidades puede analizarse como en el gráfico 14.3. En un sistema de trabajo por piezas, el salario real y la renta del

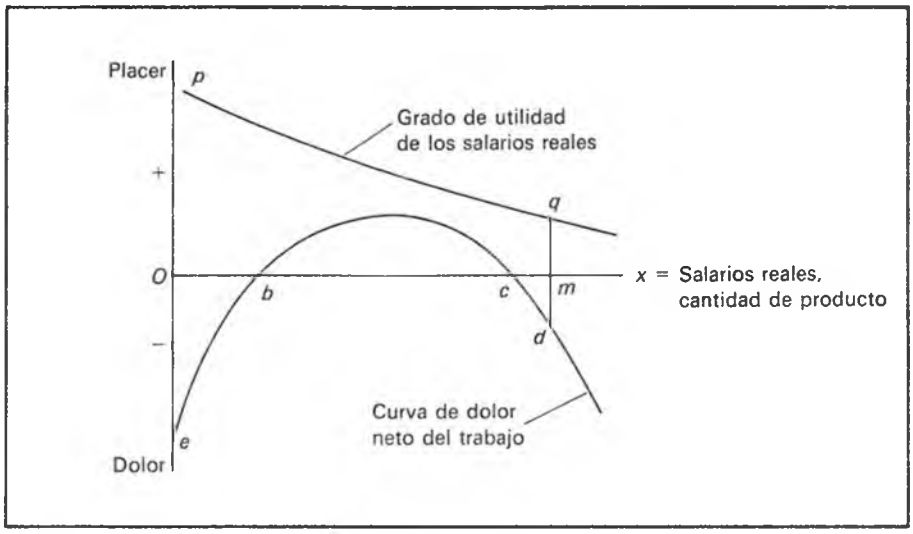


Gráfico 14.3
En este análisis basado en el cálculo hedonístico, un trabajador ofrecerá sus servicios de trabajo en la cantidad *Om*, porque en dicho punto el coste de trabajar, *md*, es igual a la recompensa del trabajo, *mq*.

trabajador dependen de su ritmo de producción. La curva *pq* puede considerarse como el grado de utilidad proporcionado o representado por la producción del trabajador. La *recompensa* por el trabajo, en otras palabras, puede considerarse como la cantidad de producto obtenida y como el grado de utilidad. El *coste* del trabajo se representa por la curva *ed*. Aquí Jevons suponía que el acto de comenzar a trabajar costaba lo suyo (¿qué pasa con nosotros a la hora de levantarnos?) y produce *dolor* neto. Pero a medida que continúa el trabajo va resultando cada vez más y más agradable, hasta que se alcanza el punto en que el dolor supera al placer de trabajar. Así pues, la curva que representa el dolor neto causado por el trabajo alcanza un máximo y empieza a decrecer, hasta pasar a ser negativa.

Un punto significativo que señaló Jevons es aquel en que el trabajador dejará de producir cuando el dolor neto del trabajo sea equivalente al grado de utilidad proporcionado por los salarios reales. Ello sucede en el punto *m* del gráfico 14.3. En dicho punto *m*, cuando el coste ocasionado por el trabajo, *md* (dolor neto), sea igual a la recompensa proporcionada por el trabajo, *mq* (utilidad), el trabajador dejará de trabajar. Ir más allá de este punto reportaría un coste mayor que la recompensa. Así estableció Jevons una teoría de la oferta de trabajo basada en sus nociones relativas a la utilidad.

Jevons como teórico puro

Nuestra investigación sobre algunas de las ideas puramente teóricas de Jevons es necesariamente incompleta. Su teoría de la renta y su teoría de la productividad del capital y del interés no ha entrado en nuestro examen. Sin embargo, nuestra discusión de su planteamiento del valor, el intercambio y el trabajo, basados en la utilidad, debería convencer al lector de que Jevons fue un pensador original e innovador.

Aunque la teoría de la utilidad revolucionó la teoría del valor, las propias ideas de Jevons sobre el valor de cambio fueron curiosamente dejadas de lado. Aunque él nunca mostró interés por las curvas de oferta y demanda, fue —a partir del trabajo de Fleeming Jenkin— indudablemente consciente de su papel en la determinación del valor. Por ejemplo, observó que «nuestra teoría es perfectamente consistente con las leyes de la oferta y la demanda; y si hubiéramos determinado las funciones de utilidad, sería posible darles una forma que expresase claramente la equivalencia entre oferta y demanda».

Pero a pesar del hecho de que dijo: «las leyes de oferta y demanda son, pues, un resultado de lo que me parece la verdadera teoría del valor de cambio», se centró casi exclusivamente en la *utilidad* como fuente del valor. Así tenemos la conocida cadena de causación de Jevons:

El coste de producción determina la oferta;
la oferta determina el grado final de utilidad;
el grado final de utilidad determina el valor.

El valor del trabajo, y probablemente el valor de *todos* los factores, se determina por la utilidad o valor del producto y no al revés. Las variaciones independientes de la

oferta debidas a variaciones de los costes de los factores productivos no se tienen en cuenta. La oferta de los bienes, como sucede en la teoría del intercambio mostrada en el gráfico 14.2, se supone *fija*.

El descubrimiento del análisis de la utilidad, descubierto por Jevons de modo independiente, le llevó a descuidar el énfasis que los autores clásicos, incluyendo a Smith, Ricardo y Mill, habían puesto en el coste de producción. En efecto, Jevons creía que la teoría de la utilidad refutaba eficazmente la teoría del valor trabajo, que identificó (erróneamente) como *el* único determinante del valor en los *Principios* de Ricardo. Lo que Jevons no supo reconocer en su análisis económico fue que la oferta y la demanda determinan *mutuamente* los precios. Fleeming Jenkin ya lo había sugerido en 1870 o antes, pero el gran logro de Alfred Marshall (véase el capítulo 15) fue reconocer claramente y elaborar el impacto simultáneo de la oferta y la demanda, determinadas de manera independiente, en la determinación de los precios.

A pesar de esta crítica fundamental a su teoría del valor, la decisión de Jevons de *no* vincular formalmente las curvas de demanda con las curvas de utilidad marginal ha sido elogiada por muchos economistas, de manera muy especial por Léon Walras (véase el capítulo 16). Como hemos visto, Jevons consideró el día en que estas «funciones de utilidad» podrían determinarse empíricamente, al menos en un sentido ordinal (de ordenación). Pero hasta que llegase ese día no se mostró dispuesto a relacionar funciones de utilidad y funciones de demanda en el equilibrio parcial, como Dupuit había hecho antes que él y Marshall iba a hacer después.

Para que la curva de demanda de siquiera un *individuo* represente una medida de la utilidad (es decir, para que el precio y la utilidad marginal puedan igualarse, como en el caso de Dupuit —véase el gráfico 12.4—), deben introducirse supuestos muy restrictivos. La utilidad marginal del dinero debe mantenerse constante con respecto a los precios o cantidades de todos los demás bienes; debe suponerse que los bienes que figuran en el presupuesto del consumidor no están relacionados entre sí; etc. Estas condiciones no se dan en ningún caso del mundo real, y debe anotarse en el haber de Jevons que admitiese esta importante punto.

Sin embargo, fiel a su naturaleza ambivalente, Jevons se equivocó en un asunto relacionado con éste. Recordemos que él había definido un cuerpo comercial como cualquier conjunto de compradores y vendedores. Probablemente, como descubrimos en relación con la teoría del intercambio, él creía que podía construirse una función agregada del grado de utilidad, para analizar el cambio. Sin embargo, semejante construcción es manifiestamente ilegítima, puesto que requeriría la suma de las funciones del grado de utilidad de cualquier bien, correspondientes a los diferentes individuos. Dado que las rentas, los gustos y las preferencias varían, no existe ninguna razón para esperar que las utilidades marginales de estos individuos fueran comparables. El hecho de que Jevons exigiese solamente la clasificación ordinal no le es útil en este dilema. La suma de las ordenaciones interpersonales no evitaría el problema.

Así pues, el aparato teórico de Jevons contiene muchas ambigüedades. Su análisis de la utilidad abrió nuevos caminos y fue una clave esencial para la teoría del valor, pero su viaje a través del análisis microeconómico no fue lo sofisticado y completo que sería el de Marshall. Con todo, su *Teoría de la economía política*

contiene muchos fragmentos de análisis pionero. Podría especularse que si hubiera vivido para completar sus proyectados *Principles*, Jevons podría haber enriquecido más la ciencia económica; sin embargo, tal como las dejó, sus contribuciones a la teoría pura, aunque poco sistemáticas, fueron sólidas. Keynes (que fue tal vez el discípulo más grande de Alfred Marshall) describió la *Teoría* de Jevons como «simple, lúcida, firme, esculpida en piedra donde Marshall tejía en lana».

JEVONS Y LA CIENCIA ESTADISTICA

Los esfuerzos pioneros de Jevons en el análisis de la utilidad fueron superados por sus esfuerzos en la ciencia empírica y estadística. En 1862, después de publicar sus primeros trabajos sobre meteorología científica, Jevons comenzó a aplicar principios científicos a la estadística comercial[3]. Su primer estudio, titulado «On the Study of Periodic Commercial Fluctuations», fue enviado junto con su primer trabajo teórico a la reunión de la British Association, en 1862. En él, Jevons analizaba las variaciones de las siguientes variables: tipo medio de descuento, de 1845 a 1861 y de 1825 a 1861; número total de quiebras bancarias, de 1806 a 1860; cotización media de los bonos del gobierno, de 1845 a 1860; y precio medio del trigo, de 1846 a 1861. Jevons presentaba sus datos de forma gráfica y llegaba a la conclusión de que los datos debían presentarse de la forma que mejor permitiese aclarar los aspectos más interesantes para los objetivos del investigador. Como uno de los primeros descubridores de las *fluctuaciones estacionales*, Jevons observó:

> Todo tipo de fluctuación periódica, sea diaria, semanal, mensual, trimestral o anual, debe detectarse y mostrarse, no sólo como objeto de estudio en sí misma, sino porque tenemos que determinar y eliminar tales variaciones periódicas antes de poder mostrar correctamente las que son irregulares o no periódicas, y probablemente de mayor interés e importancia (*Investigations*, p. 4).

Así, Jevons ofreció varias explicaciones de las fluctuaciones estacionales en sus diversos datos, aplicando el proceso de abstracción científica utilizado en su trabajo teórico.

Series de precios y números índices

Uno de los trabajos estadísticos más importantes de Jevons fue «A Serious Fall in the Value of Gold Ascertained and Its Social Effects Set Forth» (1863). En él, Jevons quería aplicar la proposición general de «que un artículo tiene a disminuir en su valor si se dispone de él de manera más abundante y fácil que antes» a los entonces recientes descubrimientos de oro en Australia y California. El economista francés

[3] Muchos de los estudios estadísticos de Jevons fueron reunidos después de su muerte por su esposa, Harriet, y publicados por su amigo Foxwell. Estos estudios pueden encontrarse en las *Investigations in Currency and Finance* de Jevons.

Michel Chevalier había predicho una tal disminución, pero otros, entre ellos Newmarch y McCulloch, había dudado de que se produjese.

A fin de entender mejor el logro de Jevons, debe reconocerse que los economistas de este período sólo tenían nociones vagas e imprecisas de lo que era una disminución del valor. Así pues, Jevons tuvo que empezar con una lección introductoria de lógica aplicada a la estadística. Tuvo que explicar el significado de un aumento medio de los precios, y, lo que es más importante, el método de construcción de los índices de precios. En este último esfuerzo fue claramente un innovador. Discutió ampliamente la compilación de tablas de precios, el cálculo de medias aritméticas y geométricas, el problema de la ponderación y la selección de las mercancías que se utilizarían como muestra. Entonces, con estadísticas reunidas a partir de diversas publicaciones periódicas, como *The Economist*, la *Gazette* y *The Times*, Jevons construyó un precio medio anual de treinta y nueve mercancías, para los años de 1845 a 1862. Después de valorar las estadísticas y elaborarlas concienzudamente, concluyó:

> Apenas es preciso llamar la atención sobre el constante aumento de los precios desde 1853... El recorrido medio más bajo de los precios desde 1851 se ha dado, efectivamente, en el pasado año de 1862; pero aun entonces los precios se situaron un 13 % por encima del nivel medio de 1845-50... *Examínense los precios medios anuales en cualquier punto de sus fluctuaciones desde 1852, y se sitúan por encima de cualquier punto de sus fluctuaciones antes de esa fecha, en el período cubierto por mis tablas.* No hay sino una manera de explicar un hecho como éste, y es suponiendo una depreciación constante y muy considerable del oro (*Investigations*, pp. 44-45).

Jevons discutió también la depreciación de la plata y la *tasa* de disminución del valor del oro, relacionando la disminución total del valor del oro con la cantidad utilizada.

Finalmente, Jevons investigó los *efectos* de la depreciación del oro (aumento de precios) sobre deudores, acreedores y otros varios grupos. En todo esto mostró un penetrante conocimiento práctico de las instituciones crediticias y del comercio. Concluyó que los acreedores, que eran los perjudicados por la depreciación del oro, no tenían un derecho equitativo a la compensación, pero no discutió los efectos de la depreciación del oro sobre la distribución. Sin embargo, reconoció los efectos *indirectos* del descubrimiento del oro, tales como la creación de nuevas colonias, la diseminación de la población y la lengua inglesas, y la reanimación del comercio.

Algunos años después, Jevons continuó y amplió su estudio estadístico de los movimientos de precios en «The Variation of Prices and the Value of the Currency Since 1782», publicado en el *Journal of the Statistical Society of London* (junio 1865). En este trabajo, Jevons amplió sus métodos de números índices, transformando los datos de la *History of Prices*, de Tooke y Newmarch, en índices de precios de todas las mercancías y tipos de mercancías. Evaluó los fundamentos teóricos de todos los índices de precios que se utilizaban habitualmente, inclinándose por la media geométrica, con preferencia a la media aritmética de Laspeyres y a la media armónica. Sobre el mérito de estos cálculos alternativos, Jevons observó que «es probable que cada uno de ellos sea correcto para sus objetivos propios cuando éstos se comprendan con mayor claridad en la teoría» (*Investigations*, p. 114). La media

geométrica presentaba algunas ventajas de cálculo, como la facilidad de corregir los resultados mediante el uso continuo de los logaritmos. Jevons requería también un cociente que *subestimara* las variaciones en comparación con la media aritmética de Laspeyres.

Como en su trabajo anterior, Jevons explicó meticulosamente su construcción del índice, a partir de los datos de Tooke, incluyendo los métodos para «corregir» los datos a lo largo de diversos intervalos y para la clasificación de las mercancías. Por ejemplo, los datos de precios entre 1800 y 1820 tenían que corregirse para reducir los precios y sus variaciones a un patrón oro, porque el Banco de Inglaterra patrocinó un patrón papel durante este período (véase el capítulo 6). En resumen, la calidad del estudio de Jevons era extremadamente alta, y los resultados, múltiples índices de precios entre 1782 y 1865, señalan el más importante, entre los primeros intentos de construcción sistemática de índices de precios en la literatura económica. El instinto de Jevons por el orden y su facilidad para plantear cuestiones relativas a la calidad de sus datos básicos y de sus métodos estadísticos, hicieron que sus contribuciones a la construcción de números índices no sólo estuviesen por encima del nivel de su tiempo, sino considerablemente por delante del mismo.

Manchas solares y actividad comercial

Desafortunadamente, la afición de Jevons a las investigaciones estadísticas le llevó a la idea más fantástica y, por desgracia, más ridícula de su vida: la explicación de las crisis comerciales sobre la base de la alteración periódica de las manchas del Sol. La «teoría de las manchas solares» integra los anteriores trabajos de Jevons sobre los precios con su interés de toda la vida por los fenómenos astronómicos y meteorológicos. En «The Solar Period and the Price of Corn» (1875) planteó sucintamente el asunto:

> Si los planetas gobiernan al Sol, y el Sol gobierna las vendimias y cosechas, y de ese modo los precios de los alimentos y de las primeras materias, y el estado del mercado monetario, se sigue que las configuraciones de los planetas pueden considerarse como las causas remotas de los mayores desastres comerciales (*Investigations*, p. 185).

La investigación meteorológica de Jevons le había convencido de que el período de manchas solares tenía una duración de 11,11 años. Habían comenzado a aparecer partes de la gran obra de James E. Thorold Rogers, *A History of Agriculture and Prices in England*, proporcionando a Jevons una fuente de datos básicos. Pero en 1875, Jevons no creía que la información de la que disponía justificase una firme creencia en una relación *causal* entre las manchas solares y la actividad comercial. Con todo, al observar que el telégrafo eléctrico fue un sueño favorito de los físicos de los siglos XVI y XVII, Jevons señaló:

> Sería igualmente curioso que la pseudociencia de la astrología, de manera parecida, previese los triunfos que las investigaciones precisas y metódicas pueden todavía revelar, como las oscuras causas periódicas que influyen en nuestro bienestar cuando menos lo pensemos (*Investigations*, p. 186).

En 1878, Jevons volvió al tema de las manchas solares con renovado vigor, primero en una comunicación a la British Association («The Periodicity of Commercial Crises and Its Physical Explanation») y después en un artículo en *Nature* («Commercial Crises and Sun-Spots»). Jevons estaba convencido por nuevas evidencias de que la duración del ciclo de manchas solares era de 10,44 años, en lugar de 11,11, duración que se correlacionaba más estrechamente con el ciclo comercial de las crisis. La coincidencia era demasiado grande para Jevons, y le llevaba a una conclusión:

> No puedo ver ninguna razón por la que la mente humana, por su propia acción espontánea, seleccionase precisamente un período de 10,44 años para variar. Seguramente tenemos que ir más allá de la mente, para detenernos en su entorno industrial. Los comerciantes y los banqueros están constantemente influidos en sus tratos por las descripciones del éxito de las cosechas, la abundancia o escasez comparativas de los bienes; y cuando sabemos que existe una causa, la variación de la actividad solar, que tiene justamente la naturaleza adecuada para influir en el producto de la agricultura, y que varía en el mismo período, se convierte en algo casi cierto que las dos series de fenómenos, los ciclos del crédito y las variaciones solares, están relacionadas como efecto y causa (*Investigations*, p. 196).

Desgraciadamente, Jevons parece haber permitido que una coincidencia le arrastrase a una posición rígida e insostenible. ¿Cómo se *transmitían* las variaciones de las cosechas a los ciclos comerciales? Aunque había tratado la experiencia europea en el trabajo anterior, Jevons argumentaba ahora que el impacto en los mercados monetarios y comerciales en Inglaterra se producía *a través del* comercio con la India y el Oriente. Las crisis periódicas en las cosechas indias alterarían los precios de las primeras materias y la naturaleza de la balanza comercial de Inglaterra. En su trabajo de 1875, Jevons había subrayado los determinantes «físicos» —optimismo, desaliento, pánico, etc.— del ciclo comercial y había intentado relacionarlos con las oscilaciones en el precio de los alimentos. Ahora Jevons abandonaba estos efectos físicos en el «mecanismo de transmisión» y subrayaba meramente la *coincidencia* de los precios altos en la India y las crisis comerciales en Inglaterra. Pero el propio Jevons advirtió el principal problema que planteaba un argumento semejante: que si la *causa* de las crisis comerciales en Inglaterra era el elevado precio de la producción agrícola en la India, cabría esperar o incluso exigir un retardo entre los precios altos y las crisis. Nada de esto podía observarse. En resumen, se requería alguna explicación de la relación o transmisión, pero Jevons no ofreció ninguna. Su teoría, extraída de su estudio de los datos disponibles, era simplemente incompleta. Además, los astrónomos volvieron al ciclo de manchas solares de 11,11 años, y aunque la idea tenía probablemente algún mérito en sociedades primariamente agrarias, ahora se cree que los determinantes del ciclo comercial son mucho más complejos de lo que pensaba Jevons (u otros autores primitivos)[4].

A pesar del «episodio de las manchas solares», el trabajo estadístico general de Jevons merece una calificación muy alta. El espíritu científico del intento de discutir

[4] Es interesante observar aquí que otro científico famoso, Newton, se pasó años intentando convertir los metales básicos en oro.

las causas de los fenómenos económicos impregna el trabajo empírico de Jevons, y su estudio de las series de precios permanecerá para siempre como un monumento y como un ejemplo para todos cuantos se interesan por la economía y el empirismo.

EL PROLOGO DE JEVONS DE 1879 Y LA DIFUSION INTERNACIONAL DE LAS IDEAS ECONOMICAS

Las contribuciones de Jevons a la teoría económica y a la estadística se encuentran casi a la misma altura que su papel en la *difusión* del análisis económico. Raramente se ha visto un autor que fuera más generoso en el reconocimiento de la prioridad de otros autores, tanto anteriores como contemporáneos, en puntos del análisis. Tal vez debiera decirse: «raramente se ha visto un autor inglés», porque, como se dijo en el capítulo 10, Wilhelm Roscher y otros autores continentales fueron sagaces a la hora de reconocer a sus antecedentes y a sus contemporáneos. No obstante, la tenacidad de Jevons por descubrir los colegas pasados y presentes de todas las naciones es notable e importante en la historia del análisis económico.

En mayo de 1874 comenzó una correspondencia entre el teórico económico francés Léon Walras (véase el capítulo 16) y Jevons. Walras publicó sus *Elementos de economía política pura* aquel año, estableciendo un marco de equilibrio general y análisis de la utilidad. Interesado en la propagación de estas ideas, Walras inició una correspondencia monumental con un gran número de economistas de todo el mundo. El resultado de esta correspondencia, entre otros mutuos beneficios, fue el establecimiento de una lista de trabajos «matemático-económicos», redactada originalmente por Jevons, pero corregida por Walras. Jevons, en el prólogo a su segunda edición de 1879, describió esta lista:

> Con el paso de los años, sin embargo, mi conocimiento de la literatura de economía política se ha ampliado mucho, y las indicaciones de amigos y corresponsales me han dado a conocer la existencia de obras muy notables que anticiparon más o menos los puntos de vista sostenidos en este libro. Mientras preparaba esta nueva edición, se me ocurrió intentar el descubrimiento de todos los escritos existentes de esta clase. Con esta intención he redactado una lista cronológica de todos los trabajos matemático-económicos que conozco, en número de casi setenta, cuya lista, gracias a la amabilidad del editor, Sr. Giffen, se imprimió en el *Journal of the London Statistical Society*, de junio de 1878 (*Teoría*, p. *xix* de la ed. americana citada por los autores).

Jevons envió esta lista a todos los economistas importantes de la época, y Walras la había publicado en el *Journal des Economistes*.

En su prólogo de 1879 y en la lista anotada de escritos matemático-económicos, Jevons llamó la atención de los demás economistas sobre los esfuerzos teóricos de Cournot, Dupuit, Ellet, Gossen, Léon Walras y su padre Auguste, von Thünen, Jenkin y Lardner, junto con una pléyade de otros autores menos conocidos, como Cesare Beccaria, Lang, Bordas, Minard y Boccardo. Muchos de estos autores siguen siendo virtualmente desconocidos en la actualidad, y algunos merecidamente, pero en la época germinal del análisis neoclásico el reconocimiento y la evaluación crítica de la obra de otros teóricos tenía una gran importancia.

En el proceso de clasificación e identificación de escritos anteriores, Jevons se enfrentó al hecho de que su propia obra no era muy original. Cournot se había anticipado en la expresión matemática; Cournot, Lardner y Dupuit en la teoría de la empresa; y Dupuit y Gossen en la teoría de la utilidad, el último de ellos yendo tan lejos como para sentar claramente el principio equimarginal. Pero a pesar de la evidente decepción que Jevons debe haber sentido al hacer estos descubrimientos, desarrolló un esfuerzo gigantesco para identificar y popularizar a los autores anteriores y contemporáneos del análisis económico. Haciendo esto, dejó un excelente ejemplo de lo que debe ser un investigador, al mismo tiempo que estimulaba una política de puertas abiertas en las ideas económicas, que enriqueció notablemente la tradición neoclásica en Inglaterra y en todas partes[5].

POSDATA: LA IMPORTANCIA DE JEVONS

Jevons podría describirse como el «economista completo». Aunque él personalmente vacilaba entre considerarse como un genio o como un fracaso, su obra económica, aunque reconocidamente provisional en lo que se refiere a la teoría, tuvo una elevada, genuina y consistente calidad. Sus investigaciones seminales en estadística, así como en el análisis económico formal —por no mencionar el erudito empuje de todas sus realizaciones—, fueron formidables en sí mismas.

Pero la amplitud de los campos, la originalidad y la insólita habilidad con la que manejó todas las áreas de la investigación económica le sitúan aparte de la mayoría de los que contribuyen *académicamente* en la actualidad al campo económico. Marshall, que también poseía estas cualidades en un grado muy alto, fue prácticamente el último teórico británico importante que poseyó una amplia gama de capacidades. La explicación podría estar en el aislamiento padecido por la teoría económica en los círculos económicos en los tiempos posteriores a Marshall. Ya no hay muchos teóricos experimentados en todos los aspectos empíricos, tales como la recogida y elaboración de estadísticas. Por otra parte, Jevons estuvo tratando constantemente con estadísticas sobre precios y fluctuaciones comerciales, como había aprendido a hacerlo en Australia con datos meteorológicos. Los teóricos modernos tienden también a descuidar otras áreas relacionadas con la economía, cuyo contenido parece irrelevante o pedestre, o en las que continúan recopilándose muchos datos. Por otra parte, Jevons apeló a la teoría de la palanca, en la mecánica, para apoyar sus ecuaciones de cambio basadas en la utilidad.

Muchos teóricos económicos modernos quieren que la economía sea una ciencia, y algunos desarrollan, de manera interminable, diferentes matices y variaciones de matices sobre la teoría económica *recibida*. Pero la teoría *per se* no es ciencia, y otros señalan que la fundamentación *factual* es simplemente insuficiente para apoyar el

---

[5] T. W. Hutchison, en un interesante trabajo sobre el flujo internacional de las ideas, «Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas», sugiere que esta nueva puerta se cerró de golpe en Inglaterra, principalmente por la hegemonía y predominio de los *Principios* de Marshall. Después de 1890, en otras palabras, el aislamiento, si no el chauvinismo declarado, caracterizaron de nuevo al pensamiento económico británico.

análisis económico moderno, por no mencionar las especulaciones extraídas del mismo. Determinados teóricos desean un análisis económico científico, pero rehúsan seguir los métodos (reconocidamente más largos) adoptados por todas las demás ciencias progresivas.

Es dudoso que una transformación como ésa pueda realizarse con mucha rapidez, pero para aquellos que lo intentaran, la experiencia y el trabajo de toda la vida de Jevons puede considerarse ciertamente como un ejemplo brillante (como también lo puede ser el trabajo no académico de Dupuit, Ellet, Lardner y von Thünen). El biógrafo de Jevons, Keynes, observó que Jevons podría reclamar una innumerable progenie en la «magia negra de la economía inductiva». Pero con visión característica, Keynes añadió que «el instinto científico que puede leer con seguridad las arenas movedizas de la estadística económica no es más común de lo que fue». La afirmación de Keynes no es menos exacta en la actualidad que lo era cuando la formuló, pero uno puede preguntarse legítimamente si esta falta de instinto se debe a una escasez de capacidades, como sugiere Keynes, o, por lo menos en parte, a la educación y orientación aislada y superespecializada de los teóricos económicos.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

La mejor fuente sobre Jevons es el propio Jevons. Pocos economistas han tenido una vida más interesante, aunque sea corta. Además, Jevons tuvo pocos que le igualasen como observador de la vida y comentador de las ideas. Sus *Letters and Journal*, competentemente editados por su esposa Harriet, son imprescindibles para adquirir una apreciación de las incisivas opiniones de Jevons sobre cualquier tema imaginable, desde él mismo hasta la ciencia, pasando por la música, la estadística, la economía política y una multitud de otros temas. En cartas a su hermana Lucy, a su hermano Herbert y a muchos otros, Jevons relata la crónica de su estancia en Australia y sus viajes a los Estados Unidos en 1859. Estas cartas nos hablan también de su creciente interés por la ciencia social y de su decisión de aplicar las matemáticas a la economía. Toda su vida y su carrera quedan al descubierto en su correspondencia con miembros de su familia y con otros economistas, incluyendo a sus amigos H. S. Foxwell y Léon Walras. Ahora tenemos también una excelente colección titulada *Papers and Correspondence of William Stanley Jevons*, R. D. C. Black (ed.) (Nueva York: A. M. Kelley, 1977). Para material biográfico adicional, véase H. W. Jevons, «William Stanley Jevons: His Life», *Econometrica*, vol. 2 (julio 1934), pp. 225-231; y H. S. Jevons, «William Stanley Jevons: His Scientific Contributions», *Econometrica*, vol. 2 (julio 1934), pp. 231-237.

La *Teoría de la economía política*, *Coal Question* e *Investigations in Currency and Finance* son indispensables para reconstruir sus contribuciones a la teoría económica y a la estadística. Sus teorías del trabajo, el capital, la renta y el interés son correctamente examinadas por G. J. Stigler en *Production and Distribution Theories: The Formative Period* (Nueva York: Macmillan, 1941). Sobre la metodología de Jevons, véase su incisivo ensayo titulado «Economic Policy», leído ante la Sección F

(sobre estadística) de la British Association for the Advancement of Science, reimpreso en R. L. Smyth (ed.), *Essays in Economic Method* (Nueva York: McGraw-Hill, 1962).

La mejor fuente secundaria sobre Jevons sigue siendo J. M. Keynes, «William Stanley Jevons, 1835-1882», escrito en ocasión del centenario del nacimiento de Jevons y reimpreso en Keynes, *Essays in Biography* (Londres: Macmillan, 1933). Véase también Lionel Robbins, «The Place of Jevons in the History of Economic Thought», *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 7 (1936), pp. 1-17; y R. D. C. Black, «W. S. Jevons and the Foundation of Modern Economics», *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), pp. 364-378. También de Black, véase «Jevons, Marginalism and Manchester», *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 40 (marzo 1972), pp. 2-8. Todo este número de *The Manchester School* contiene un compendio de trabajos dedicados a Jevons al cumplirse el siglo de la publicación de su *Teoría de la economía política*. Sobre un tema más concreto, las relaciones entre Jevons y el eminente astrónomo George Darwin, véase K. H. Hennings, «George Darwin, Jevons and the Rate of Interest», *History of Political Economy*, vol. 11 (verano 1979), pp. 199-212.

El medio académico e intelectual en Inglaterra, antes y después de Jevons, es tema de discusión en S. G. Checkland, «Economic Opinion in England as Jevons Found It», *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 19 (mayo 1951), pp. 143-169; N. B. de Marchi, «The Noxious Influence of Authority: A Correction of Jevons's Charge», *Journal of Law & Economics*, vol. 16 (abril 1973), pp. 179-190; y T. W. Hutchison, «The Marginal Revolution and the Decline and Fall of English Classical Political Economy», *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), pp. 442-468.

La influencia de Cournot en la teoría de la demanda de Jevons es investigada por Sam Bostaph y Y. N. Shieh en «W. S. Jevons and Lardner's *Railway Economy*», *History of Political Economy*, vol. 18 (primavera 1986), pp. 49-64, que también sirve de excelente introducción a la obra de Lardner. Los mismos autores amplían posteriormente este tema en «Jevons's Demand Curve», *History of Political Economy*, vol. 19 (primavera 1987), pp. 107-126, que contrasta las realizaciones de Jevons con las de Fleeming Jenkin. Finalmente, una nueva interpretación de la formulación de la teoría del valor por Jevons viene dada por R. B. Ekelund, Jr., y Yeung-Nan Shieh en «Jevons on Utility, Exchange, and Demand: A Reassessment», *Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 57 (marzo 1989), pp. 17-33. Ekelund y Shieh argumentan que Jevons desarrolló determinados conceptos de equilibrio parcial *y* general independientemente de Marshall y Walras, y que fue mucho más creativo en ambas áreas de lo que comúnmente se cree.

La aproximación matemática de Jevons a la teoría microeconómica se encontró al principio con una dura resistencia. Margaret Schabas, «Some Reactions to Jevons's Mathematical Program: The Case of Cairnes and Mill», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 337-354, sostiene que Cairnes y Mill se unieron contra el uso de las matemáticas en la teoría económica, pero con el tiempo se acercaron a la posición de Jevons. Los primeros y hábiles intentos de Jevons para introducir las técnicas estadísticas en el análisis económico son valorados por J. Aldrich, «Jevons as Statistician : The Role of Probability», *Manchester School of*

Economics and Social Studies, vol. 55 (septiembre 1987), pp. 233-256, que llega a la conclusión de que aunque Jevons no contribuyera materialmente al desarrollo de la estadística teórica *per se*, estableció la pauta para el economista en tanto que consumidor de técnicas estadísticas.

REFERENCIAS

Hutchison, T. W. «Insularity and Cosmopolitanism in Economic Ideas, 1870-1914», *American Economic Review*, vol. 45 (mayo 1955), pp. 1-16.

Jevons, W. S. *Theory of Political Economy*. Nueva York: Kelley and Millman, 1957 [1871]. (Trad. castellana: *Teoría de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.)

——. *Letters and Journal*, H. A. Jevons (ed.). Londres: Macmillan, 1886.

——. *Investigations in Currency and Finance*, H. S. Foxwell (ed.). Londres: Macmillan, 1909.

Keynes, J. M. «William Stanley Jevons, 1835-1882: A Centenary Allocution on His Life as Economist and Statistician», *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 99 (1936), pp. 516-548.

CAPITULO 15

ALFRED MARSHALL Y EL DESARROLLO DEL ANALISIS DEL EQUILIBRIO PARCIAL

INTRODUCCION

Los fundamentos de la economía neoclásica fueron claramente establecidos en Inglaterra y en el continente hacia 1870, como sugiere la abundancia de evidencias presentada en los tres últimos capítulos. Los distinguidos autores que se han citado prepararon el camino para las obras seminales y cohesivas de Alfred Marshall (1842-1924) y Léon Walras (1834-1910), los fundadores gemelos del análisis neoclásico moderno. Las fundamentales diferencias en el objeto y el método en el planteamiento de estos dos autores se detallan en los siguientes capítulos y contribuirán a situar a cada uno de ellos en perspectiva. Sin embargo, dado que hay una clara progresión entre las ideas de Jevons y las de Marshall, comenzaremos nuestra discusión del neoclasicismo con Marshall.

VIDA Y OBRA DE MARSHALL

Alfred Marshall, hijo de un cajero de banca, nació en Clapham (Inglaterra), en 1842. Sus antepasados fueron clérigos en su mayoría, y el padre de Alfred, William, no era menos evangélico, a pesar de su carrera mundana en el Banco de Inglaterra. William Marshall, de hecho, era un ordenancista nada proclive a las tonterías, que con frecuencia empujó a su inteligente —aunque sobrecargado de trabajo— hijo hasta el límite de su capacidad mental y física. No era nada infrecuente en él que estuviera ayudando a Alfred en su trabajo escolar hasta cerca de la medianoche. Más adelante, Alfred Marshall recordaría que sólo las visitas que realizaba cada año, en verano, a una tía lejana, le salvaron en su juventud del agotamiento físico y mental.

En la escuela elemental Marshall se ganó el apodo de «Velas de Sebo», por su palidez, aspecto enfermizo y apariencia nerviosa. No se granjeaba amigos con facilidad y sus dos pasatiempos favoritos —las matemáticas y el ajedrez— le fueron prohibidos por su autoritario padre. En 1861, un rebelde Marshall rehusaba una beca en Oxford (que le habría llevado al ministerio clerical) porque, como dijo, no podía aguantar por más tiempo el estudio de lenguas muertas. Su padre, por otra parte, no podía costear los estudios de Marshall. De modo que, con la ayuda financiera de un tío rico, Marshall se matriculó en Cambridge, donde no sólo pudo satisfacer su gusto por las matemáticas, sino que también se distinguió como estudiante digno de honores.

La pasión de Marshall por las matemáticas le fue muy útil en dos aspectos. Inicialmente, él consideró sus estudios matemáticos como una expresión de independencia respecto de su dominante padre. Asimismo, debido a que percibía una modesta renta por su labor de tutoría en matemáticas, Marshall pudo reembolsar a su tío y mantenerse en Cambridge. Más adelante escribió: «Las matemáticas han pagado mis atrasos. Era libre para seguir mis inclinaciones» (Pigou, *Memorials of Alfred Marshall*, p. 5).

Estas inclinaciones le llevaron en última instancia a la economía política en 1867, pero sólo después de algunos rodeos. Marshall describió su trayectoria indirecta hacia la economía:

> De la metafísica me fui a la ética, y consideré que la justificación de la actual condición de la sociedad no era fácil. Un amigo, que había leído mucho de lo que ahora llaman ciencias morales, decía constantemente: «¡Ah! Si tú supieras economía política no dirías eso.» Así que leí la *Economía política* de Mill, que me interesó mucho. Yo tenía dudas sobre la conveniencia de la desigualdad de oportunidades, más que sobre la de las comodidades materiales. Entonces, en mis vacaciones visitaba los barrios más pobres de diversas ciudades y caminaba por sus calles, una tras otra, mirando los rostros de la gente más pobre. A continuación, decidí estudiar economía política tan a fondo como pudiera (Pigou, *Memorials*, p. 10).

Habiendo, pues, escogido la economía como su campo de estudio, Marshall se planteó el estudio de esta disciplina con una dedicación personal que mantuvo hasta el final; una dedicación que justifica en no pequeña medida sus considerables contribuciones al análisis económico.

Su padre todavía esperaba en vano que su hijo recibiera las órdenes sagradas, pero en lugar de ello Marshall se echó novia, en 1877. Su matrimonio con Mary Paley, antigua alumna suya y conferenciante en Newnham College, le obligó —como había sucedido en el caso de Malthus— a renunciar a su puesto de *fellow* en Cambridge. Los Marshall dejaron Cambridge para trasladarse a Bristol, donde marido y mujer enseñaron economía política en el recientemente creado University College. Allí colaboraron también en la *Economics of Industry*, que se publicó por primera vez en 1879.

Sus años en Bristol transcurrieron bastante felizmente, salvo un largo período de enfermedad por parte de Marshall. Sin embargo, en 1884 se le ofreció la posibilidad de ocupar un puesto en su antigua facultad y un Marshall recuperado regresó a

Cambridge. Allí pasarían los Marshall el resto de sus años, en la que Alfred Marshall llamaba «una pequeña sociedad culta, de gran sencillez y distinción».

Cincuenta años de trabajo de Alfred Marshall produjeron ochenta y dos publicaciones, incluyendo libros, artículos, clases, conferencias y testimonios (ante tres Reales Comisiones). Sus inmensamente populares e influyentes *Principios de economía* (1890) han tenido nueve ediciones hasta la fecha; *Industry and Trade* (1919), cinco ediciones; y *The Economics of Industry* (1879), dos ediciones y diez reimpresiones. Sólo su *Money, Credit and Commerce* (1923) no ha aparecido en muchas ediciones, y ello es porque se publicó sólo un año antes de la muerte de Marshall.

Todos sus biógrafos concuerdan, sin embargo, en que el impacto de Marshall sobre la economía no puede medirse únicamente por sus publicaciones. Mucho más importante para el progreso de la teoría económica fue su práctica de transmitir sus ideas originales a una generación de estudiantes capaces, mucho antes de que esas ideas aparecieran impresas. La sólida tradición oral que Marshall inició en Cambridge constituye un capítulo extremadamente importante en la historia del análisis económico, particularmente en la teoría monetaria (véase el capítulo 20).

Ya en 1888, Herbert Foxwell escribía de Marshall: «La mitad de las cátedras de economía del Reino Unido están ocupadas por sus discípulos, y la participación de éstos en la instrucción económica general en Inglaterra es aún mayor que esto» (*Quarterly Journal of Economics*, vol. 2, p. 92). Efectivamente, una lista de los estudiantes de Marshall se puede leer como si se tratase de un *Who's Who* de los economistas británicos de los primeros años del siglo XX. Además del más renombrado, J. M. Keynes (véase el capítulo 19), había A. C. Pigou, Joan Robinson (véase el capítulo 18) y D. H. Robertson, por mencionar unos pocos. Estos estudiantes alimentaron la «tradición de Cambridge», iniciada por Marshall, y la extendieron en muchas direcciones.

El permanente retraso de Marshall en publicar sus ideas fue una fuente frecuente de frustración para sus estudiantes y amigos. En favor de Marshall hay que decir que era un autor extremadamente cauto y meticuloso, que dudaba antes de publicar cualquiera cosa, hasta que había considerado las implicaciones de su contenido y perfeccionado su presentación. El resultado fueron unas contribuciones elegantes y perdurables al análisis económico, pero unas contribuciones que a menudo se publicaron cuando la flor de la novedad ya se había marchitado. Keynes cita el ejemplo extremo de las teorías monetarias de Marshall, que han formado parte de la tradición de Cambridge durante décadas hasta que finalmente se publicaron en 1923 (en *Money, Credit and Commerce*).

La misma cautela hizo que Marshall fuese un expositor tardío del análisis de la utilidad marginal, aunque la evidencia histórica indica que dedujo el principio de la utilidad marginal de forma independiente y aproximadamente al mismo tiempo que Jevons, Menger y Walras. En un sentido, sin embargo, superó Marshall a Jevons y Walras. Su formación matemática le hacía un matemático mucho más competente. Con todo, su planteamiento del uso de las matemáticas en economía fue circunspecto. En su juventud había traducido las obras de Ricardo y Mill a símbolos matemáticos, pero aparentemente lo hizo por simple comodidad personal. Más tarde, en el prólogo a sus famosos *Principios*, Marshall justificó el planteamiento matemático-en-la-medida-conveniente:

> El uso principal de la matemática pura en las cuestiones económicas parece ser el de ayudar a expresar rápidamente, con brevedad y exactitud, algunos de los pensamientos para su propio uso... parece, sin embargo, poco convincente aconsejar la lectura de largas versiones de las doctrinas económicas en una forma matemática a quienes no se las hayan hecho por sí mismos» (*Principios*, p. *xxi*).

En los *Principios*, Marshall limitó su empleo de gráficos y de otras notaciones matemáticas a los pies de página y apéndices, a fin de que sus matemáticas no desvirtuasen su economía. Estaba interesado, ante todo, en una fácil comunicación, con los hombres de negocios igual que con los estudiantes. Además, él era sumamente consciente de que una excesiva confianza en las matemáticas «podría descarriarnos, llevándonos a la persecución de juguetes intelectuales, de problema imaginarios que no tuviesen una correspondencia en las condiciones de la vida real: y, además, podrían deformar nuestro sentido de la proporción, haciendo que descuidásemos factores que no podrían tratarse fácilmente mediante el aparato matemático» (Pigou, *Memorials*, p. 84).

Si Marshall hubiera previsto el desarrollo posterior de la economía matemática en toda su intensidad, tal vez hubiese querido publicar sus propias reglas sobre el tema en un medio más notorio que en una carta a su amigo y colega, Arthur Bowley. El 27 de febrero de 1906, Marshall escribía, algo retrospectivamente:

> Estoy experimentando un sentimiento creciente, en los últimos años de mi trabajo, de que es muy improbable que un buen teorema matemático que trate hipótesis económicas sea buena economía; y cada vez me afianzo más en estas reglas: 1) usar la matemática como lenguaje abreviado, más bien que como instrumento de investigación; 2) emplearla hasta que se logren resultados; 3) traducir los textos al inglés; 4) ilustrar los resultados con ejemplos que tengan importancia en la vida real; 5) quemar la matemática; 6) si se ha tenido éxito en 4), quemar 3). Esto último lo he hecho con frecuencia (Pigou, *Memorials*, p. 427).

Las dudas de Marshall sobre la utilidad de las técnicas de la matemática y de la estadística teóricas no deben, sin embargo, llevar a error. Él aconsejaba constantemente un profundo conocimiento histórico y estadístico de cualquier materia que se investigase. Consideraba el dominio de los hechos empíricos como un requisito previo de cualesquiera conclusiones racionales. En suma, Marshall fue un economista magistral porque poseía una *combinación* de talentos. Keynes puso de manifiesto de la mejor manera los dones de Marshall cuando escribió:

> Su formación mixta y su natural amplitud de intereses le proporcionaron las más esenciales y fundamentales de las cualidades necesarias para un economista: era un notable historiador y matemático, capaz de tratar lo particular y lo general, lo temporal y lo eterno, al mismo tiempo (Pigou, *Memorials*, p. 12).

Finalmente, Marshall fue un economista de economistas, un líder reconocido e indiscutido de colegas y de estudiantes. Opinaba que la economía «es un campo que requiere el trabajo en cooperación de muchos hombres con inclinaciones mentales muy diferentes». Como su contemporáneo Walras, Marshall contribuyó al avance

de la profesionalización de la economía. La diferencia estaba en que Marshall pudo ejercer su influencia desde la base firme de una larga tradición en la Universidad de Cambridge, mientras que Walras se vio obligado a hacerlo desde un solitario puesto de avanzada en Suiza.

MARSHALL Y SU METODO

Es en la manera de ver Marshall las cosas donde encontramos algunas de sus contribuciones más interesantes y duraderas a la ciencia económica. En otras palabras, la clave de la aproximación de Marshall, mediante el análisis del equilibrio parcial, a la teoría económica y a la economía aplicada está en sus manifestaciones sobre el método. Aunque el método marshalliano es un compuesto de diversas ideas interrelacionadas, examinaremos sus elementos por separado. En primer lugar, consideraremos la definición de economía y de ley económica en Marshall; a continuación, describiremos su brillante concepción del papel del tiempo en el análisis económico; y finalmente, discutiremos la relación entre el concepto de tiempo de Marshall y los mercados y períodos de mercado. Así quedará preparado el terreno para una discusión de su famosa concepción del equilibrio competitivo.

En primer lugar, Marshall consideró la ciencia de la economía, alrededor de 1890, simplemente como una ampliación —en realidad una *continuación*— de las ideas expuestas por Adam Smith. Él manifestó claramente su creencia de que la economía clásica era meramente una elaboración o una versión moderna de las viejas doctrinas clásicas. Una nueva época y nuevos problemas modificaron el *énfasis* del análisis económico, pero Marshall creía que los análisis relativamente simples de Ricardo y Mill podían resistir el examen. El cambio de énfasis estuvo en la ampliación de la rama microeconómica de la ciencia económica que se produjo en aquella época. Pero, ¿cómo consideraba Marshall a la ciencia económica?

Una y otra vez, a lo largo de los *Principios*, Marshall expuso su concepción de la ciencia económica. Al definir el objeto y el objetivo de su libro, advertía en el prólogo de la primera edición que:

> De conformidad con las tradiciones inglesas, se entiende que la función de nuestra ciencia es recoger, combinar y analizar los hechos económicos, aplicando los conocimientos adquiridos por medio de la observación y la experiencia a la determinación de los que han de ser, con toda probabilidad, los efectos inmediatos y finales de los diversos grupos de causas; y se entiende que las leyes económicas son manifestaciones de tendencias expresadas en modo indicativo y no preceptos éticos de carácter imperativo. Las leyes y los razonamientos económicos no son, en efecto, sino una mera parte del material que toda ciencia humana y el sentido común han de aprovechar para resolver los problemas prácticos y sentar las reglas que puedan ser guía en los actos corrientes de la vida (*Principios*, pp. *v-vi*)[1].

[1] Marshall, sin embargo, a diferencia de determinados autores de la tradición clásica, no se adhirió a una visión extrema del hombre económico, es decir, un hombre no influido por motivos altruistas. En efecto, una de las características propias de su libro es que Marshall *está* dispuesto a tener en cuenta los elementos éticos, si éstos se presentan con la suficiente regularidad en las clases económicas.

El método de Marshall, pues, descansa esencialmente sobre un refinado sentido común. La ciencia económica no es sino una operación del sentido común refinado por el análisis y la razón organizados. Por supuesto, los hechos y la historia son esenciales al teórico económico, pero como observaba el propio Marshall, «los hechos, por sí mismos, no enseñan nada». Las regularidades y tendencias de las acciones humanas, dadas las restricciones institucionales y éticas, deben observarse y extraerse de los datos históricos y empíricos. El análisis, en su opinión, es taquigrafía para el sentido común: si se dan las suficientes regularidades, pueden desarrollarse y aplicarse las reglas o teorías generales a las situaciones particulares.

La complejidad de las acciones humanas, en la que Marshall pretendía encontrar una regularidad, es una de las razones fundamentales por la que muchos de los pensadores historicistas y otros heterodoxos rechazaron el análisis económico tradicional. Consciente de la vulnerabilidad de la teoría económica en este plano, Marshall proporcionó brillantes defensas. En el libro I comparó el método abstracto de la economía con el de las ciencias físicas y naturales:

> Las leyes económicas son manifestaciones relacionadas con las tendencias de la acción humana bajo ciertas condiciones. Son hipotéticas únicamente en el mismo sentido en que lo son las de las ciencias físicas, ya que estas últimas también encierran o implican determinadas condiciones; pero es más difícil establecer las condiciones con toda claridad, y mucho más peligroso dejar de hacerlo, en Economía que en la Física. Las leyes de la acción humana no son verdaderamente tan sencillas, tan definidas o tan fáciles de averiguar como la ley de la gravitación; pero muchas de ellas pueden figurar al lado de las leyes de aquellas ciencias naturales que tratan con materias muy complejas (*Principios*, p. 33).

La teoría económica, pensaba Marshall, venía facilitada porque los hechos económicos del comportamiento humano podían desglosarse de los hechos en general. La economía se interesaba por *motivos mensurables*, esto es, el dinero y los precios. Aunque no constituye una medida perfecta, «con las debidas precauciones, el dinero es una medida estimable de la fuerza motriz de gran parte de los móviles que actúan en la vida humana» (*Principios*, p. 33).

Tiempo y *ceteris paribus*

Así que, más o menos, el método de Marshall consistía en una abstracción, realizada con sentido común, de los hechos económicos y del comportamiento, empleando el análisis general y la razón. Además, la ciencia de la economía resultante de la aplicación de este método tenía el doble objetivo del conocimiento por sí mismo y de su uso en las cuestiones prácticas. Pero, ¿en qué consistía con precisión este método? Si los misterios de la naturaleza son complejos y la mente humana es limitada, como afirma Marshall, ¿cómo tenemos concretamente que adquirir el conocimiento sobre los temas económicos? Con referencia a una aplicación directa a cualquier mercado, por ejemplo, ¿cómo debemos analizar adecuadamente los precios y los beneficios cuando los gustos, la renta, la tecnología y los costes están cambiando constantemente a lo largo del tiempo?

El tiempo entra en el análisis de los hechos económicos y de las cantidades correspondientes en cada momento, y fue quizás una de las mayores contribuciones de Marshall tener en cuenta su importancia. Aún mejor, fue introduciendo el tiempo en todo su *método* de aproximación al análisis económico, advirtiendo desde el principio que era el «punto central de la máxima dificultad de todo problema económico» (*Principios*, p. *xix*). En su discusión del equilibrio de la demanda y la oferta normales, Marshall explica claramente cómo debe tratarse el tiempo en el análisis económico:

> El elemento tiempo es la principal causa de aquellas dificultades que en las investigaciones económicas hacen necesario que el hombre, con sus facultades limitadas, vaya avanzando paso a paso, dividiendo una cuestión compleja en diversas partes, estudiando sólo una de éstas a un tiempo y combinando finalmente las soluciones parciales en una solución más o menos completa de todo el problema. Al dividirla, segrega aquellas causas perturbadoras, dejándolas, por el momento, en una especie de depósito que podría denominarse *ceteris paribus*. El estudio de algún grupo de tendencias se aísla mediante el supuesto de que las *demás cosas permanecen iguales*: no se niega la existencia de otras tendencias, pero se deja a un lado por el momento su efecto perturbador. Cuanto más se reduzca la cuestión, tanto más exactamente podrá tratarse, pero también tanto menos íntimamente corresponderá a la vida real. Sin embargo, cada estudio exacto y firme de una cuestión reducida ayuda a estudiar mejor las cuestiones más amplias en las que aquélla está contenida. Con cada paso que se da hacia adelante, un mayor número de cosas pueden ir sacándose del depósito: los razonamientos estrictos pueden hacerse menos abstractos; los realísticos, menos inexactos, dentro de lo que es posible en una etapa inicial (*Principios*, p. 303).

Así pues, Marshall proponía tratar el problema del cambio continuo (tiempo) por medio del uso juicioso de los supuestos *ceteris paribus*, o cláusulas condicionantes. Otros autores habían *supuesto* que «las demás cosas permanecen iguales» en la construcción de sus teorías, pero fue el genio de Marshall el que explicó y utilizó el método en el análisis del coste de producción y en toda la teoría del valor.

Períodos de mercado, competencia y precio del pescado: el tiempo en el análisis. La cláusula *ceteris paribus*, requerida por los efectos inevitables del tiempo en las cantidades económicas, es una ficción extraordinariamente útil en la microeconomía moderna. La manera en que Marshall integró el tiempo y la cláusula *ceteris paribus* en la teoría económica se explica tal vez de la mejor manera si se utiliza uno de sus propios ejemplos: el del mercado de pescado.

Marshall consideraba tres circunstancias hipotéticas o problemas que afectarían al comercio del pescado. En primer lugar, hay cambios muy rápidos, tales como irregularidades del tiempo, que producen fluctuaciones a muy corto plazo en el precio del pescado. En segundo lugar, Marshall postulaba cambios de duración moderada, como un aumento de la demanda de pescado causado por una epidemia del ganado de cierta duración. Finalmente, formulaba un problema que se diera durante un período largo en el comercio de pescado, durante toda una generación, ocasionado tal vez por una variación de los gustos.

Cuando se consideran las condiciones del mercado a corto plazo, los cambios muy rápidos que se producen de un día para otro, en la demanda y en la oferta,

pueden pasarse por alto. Las variaciones temporales en la captura del pescado, en el tiempo, o en la disponibilidad de sustitutivos o complementos del pescado, producen evidentemente oscilaciones temporales alrededor de lo que Marshall llamaba precio del pescado *normal* a corto plazo. Los desplazamientos de la oferta y de la demanda a muy corto plazo —algunos de los cuales se anulan mutuamente— pueden imaginarse con facilidad. Pero la clave para la comprensión del método de Marshall radica en la relación entre la demanda cambiante y las condiciones de producción a lo largo del tiempo y en el concepto de precio normal. A fin de facilitar una clara comprensión del método de Marshall, debemos considerar en primer lgar los efectos del tiempo sobre las condiciones de producción de la empresa (nuestro ejemplo trata de una empresa pesquera).

El corto plazo. Marshall postulaba la existencia de una empresa *representativa* o promedio, que operaba en un mercado competitivo. El concepto es ambiguo, incluso en la propia definición de Marshall: «Nuestra empresa representativa debe ser una que haya tenido una vida bastante larga y un éxito regularmente grande, que esté dirigida con habilidad normal y que tenga acceso corriente a las economías, externa e interna, que pertenecen a dicho volumen total de producción, teniendo en cuenta la clase de bienes producidos, las condiciones del mercado y el medio ambiente económico en general» (*Principios*, pp. 264-265). Mark Blaug atribuye este invento a la «incesante búsqueda de realismo» de Marshall, pero, de hecho, la empresa representativa «es una abstracción; no es un promedio aritmético, no es una mediana, ni siquiera una empresa modal. No es representativa respecto al tamaño sino respecto a los costes medios» (*Teoría económica en retrospección*, p. 489). Junto a las dificultades asociadas con el concepto, tal empresa podría representarse como en el gráfico 15.1*a*. (No tengamos en cuenta por el momento las curvas del gráfico 15.1*b*.) En especial, las condiciones de producción a corto plazo de la empresa pesquera representativa se representan en el gráfico 15.1*a*. A corto plazo (uno o dos años en el ejemplo pesquero de Marshall), la capacidad de la industria pesquera para ofrecer pescado no puede aumentar indefinidamente. Para la empresa representada en el gráfico 15.1*a*, este límite a la producción adicional se representa por las funciones crecientes de coste medio y coste marginal, por encima de la cantidad q_i. En otras palabras, la empresa pesquera no puede variar todos sus factores en un período de tiempo breve, y algunos de sus factores deben considerarse fijos. Requiere tiempo, por ejemplo, construir nuevos barcos y formar una nueva y más nutrida generación de pescadores. Por supuesto, la empresa puede aumentar otros factores. A corto plazo, pues, lo que supone la existencia de una capacidad fija o cuasi-fija, la empresa tiene unos costes totales medios y unos costes variables medios, a medida que se van añadiendo factores variables. La diferencia entre el coste total medio y el coste variable medio es el coste fijo medio, que decrece a medida que aumenta la producción (es la curva discontinua del gráfico 15.1*a*). La diferencia entre las funciones de coste variable medio (*AVC*) y de coste fijo medio (*AFC*) del gráfico 15.1*a* no es relevante en un período en el que pueden variar todos los factores, y el coste total medio de la adición de factores equivale al coste variable medio.

También es importante observar la razón por la que las funciones de coste medio

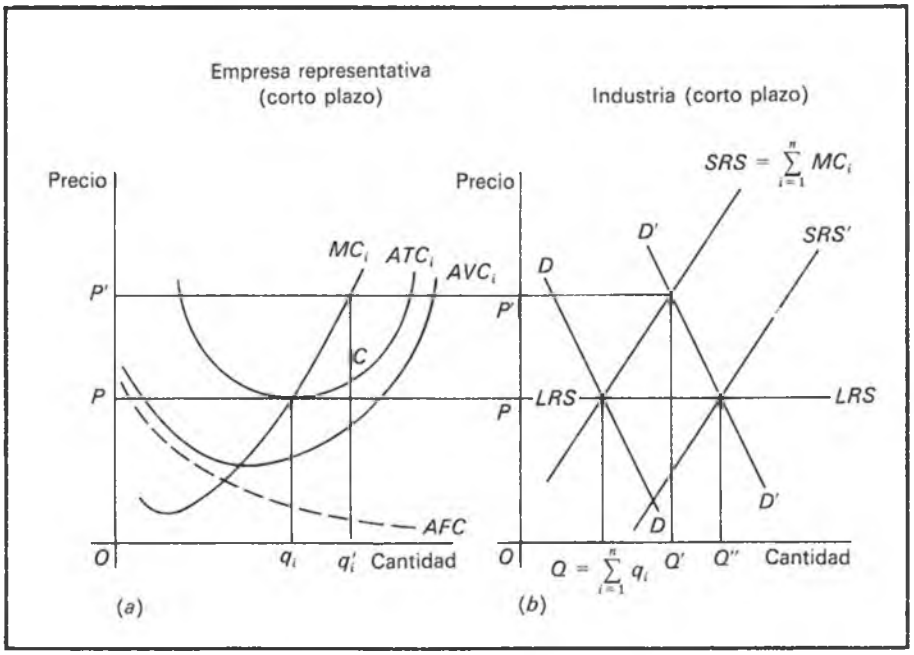


Gráfico 15.1
Un aumento a corto plazo de la demanda de mercado, desde *DD* hasta *D'D'*, aumenta el precio de mercado de *P* a *P'*, y el producto de la industria de *Q* a *Q'*. Todas las empresas obtendrán beneficios económicos porque el ingreso medio *P'* es mayor que el coste medio *C*, para la cantidad q_i'. A largo plazo, a medida que entran nuevas empresas en la industria, la curva de oferta se desplazará hacia la derecha, de *SRS* a *SRS'*, volviéndose al precio de equilibrio *P*, pero con un producto mayor, *Q''*.

del gráfico 15.1*a* tienen forma de U. A medida que se van añadiendo factores variables —por ejemplo, pescadores o redes— a la capacidad de «planta» de los buques de pesca, disminuyen los rendimientos en forma de número de peces capturados por unidad del factor. Los costes medios, tanto totales como variables, disminuyen. Pero a medida que se van añadiendo unidades de los factores variables, la productividad media de dichos factores, en términos de peces capturados, disminuirá a partir de un determinado punto. Por tanto, el *coste* medio del suministro de pescado disminuye para unos determinados niveles de producción, pero a partir de un punto tiene que aumentar de modo inevitable. Asimismo, el coste marginal de la empresa pesquera, esto es, la variación del coste total a medida que la producción aumenta en una unidad, al principio puede disminuir, pero después inevitablemente tiene que aumentar. Evidentemente, como consecuencia de una simple ley del cálculo, el coste marginal tiene que ser igual al coste variable medio y al coste total medio cuando estos últimos sean mínimos.

Concentrémonos ahora en la distinción de Marshall entre el corto y el largo plazo en las condiciones de la *demanda*. Marshall postulaba un aumento de magni-

tud moderada en la demanda de pescado, a causa de una epidemia del ganado. Su utilización del tiempo en la producción y de la cláusula *ceteris paribus* le permitían predecir el precio y la producción en el mercado del pescado durante el período. Habiendo sometido a la cláusula *ceteris paribus* las variaciones que *afectaban* a la industria pesquera pero que la afectaban demasiado lentamente como para ejercer una influencia apreciable a corto plazo, Marshall centró su atención en los factores que afectarían al mercado del pescado suponiendo un aumento de la demanda a corto plazo. Marshall argumentaba que a corto plazo:

> Dedicamos, pues, toda nuestra atención a otras influencias, como son el aliciente que los buenos salarios ofrecerán a los marineros induciéndolos a permanecer en sus pueblos un año o dos para dedicarse a la pesca en lugar de buscar trabajo a bordo de un buque. Consideraremos qué buques de pesca viejos y hasta barcos que no fueron construidos expresamente para la pesca pueden ser adaptados para salir a pescar durante uno o dos años. El precio normal para cualquier cantidad diaria de pescado, que estamos ahora buscando, es el precio que hará *afluir* rápidamente a la industria de la pesca el capital y mano de obra necesarios para obtener dicha oferta de pescado en un día normal de pesca; la influencia que el precio del pescado tendrá sobre el capital y la mano de obra disponible en la industria pesquera está, en efecto, regulada por causas de la misma índole que éstas. Este nuevo nivel alrededor del cual oscila el precio durante esos años de demanda excepcionalmente grande será evidentemente más alto que el anterior. Aquí vemos una ilustración de la ley casi universal que establece que (el término *normal* tomado en relación a un período corto de tiempo) *un aumento en la demanda aumenta el precio de oferta normal* (*Principios*, p. 306).

El ejemplo ilustra perfectamente el método de Marshall. Muchos factores que afectan, a corto y a largo plazo, a la actividad pesquera se ignoran o se suponen constantes, mientras que aquellas influencias que inciden directamente en el mercado durante el período de tiempo relevante juegan todo su papel en la explicación del precio de mercado y de la cantidad. El tiempo operativo, no el tiempo cronológico, ocupa el centro del análisis. El «capital y la mano de obra disponible en la industria pesquera» son evidentemente una función de diferentes variables en el corto y en el largo plazo, puesto que requiere tiempo desarrollar una nueva capacidad e inducir a trabajadores adicionales para que entren en la actividad pesquera. En consecuencia, el precio de oferta normal será distinto en ambos períodos, como veremos dentro de poco.

Equilibrio competitivo. El método de Marshall y su sencillo modelo de equilibrio competitivo a corto plazo puede ilustrarse fácilmente con ayuda del análisis gráfico de la figura 15.1. Las curvas de la industria pesquera están representadas en el gráfico 15.1*b*, en el que la función de oferta a corto plazo, con pendiente positiva (*SRS*), en condiciones de competencia pura, es simplemente la suma horizontal de todas las curvas de coste marginal de las empresas que forman la industria. Se supone que la función de demanda de pescado para la industria es, en principio, *DD*, y la industria se encuentra en equilibrio en la intersección de *SRS* y *DD*, con unos valores de equilibrio, para el precio y la producción, de *P* y *Q* (suma de las cantidades producidas por todas las empresas). La empresa representativa es pre-

cioaceptante en condiciones de competencia. Suponemos que, antes de la variación, el precio P, o ingreso medio, es igual al coste total medio de producción mínimo, y que el coste total ($q_i \times ATC$) es igual al ingreso total ($q_i \times P$). Así pues, no hay beneficio económico en la industria antes de que se produzca la alteración de la demanda.

Ahora consideramos el supuesto de Marshall de que una epidemia de ganado ocasiona un aumento aparentemente temporal en la demanda de pescado, cuya curva es ahora $D'D'$. Después de un período de ajuste (durante el cual el precio de demanda supera al precio de oferta), el precio del pescado aumenta hasta P' y el producto de la industria hasta Q', que es la suma de los productos (q_i'), ahora mayores, de las empresas individuales. Las empresas están maximizando beneficios al nivel de producción q_i', porque el coste marginal es igual al ingreso marginal (en competencia, el precio es igual al ingreso marginal). Así pues, la oferta *normal* a corto plazo aumenta al aumentar la demanda de pescado, como Marshall explicaba.

El punto importante está en que, dada una suficiente información por parte de los potenciales competidores, ordinariamente no podría mantenerse un precio de P' en el mercado del pescado. Cada empresa está obteniendo *beneficios* económicos porque el ingreso medio (P') supera al coste medio (C), para la cantidad q_i'. Si el aumento en la demanda de pescado se convierte en permanente a causa de un cambio en los gustos, como Marshall suponía, entonces el precio de oferta normal será gobernado por un conjunto distinto de causas. En resumen, un aumento permanente a largo plazo en la demanda de pescado genera ajustes en la producción a largo plazo de las empresas de la industria. Los beneficios económicos son la señal de que, en condiciones de competencia, se producirá un ajuste a largo plazo. La naturaleza del ajuste podría variar, sin embargo, y en un pasaje brillante y típicamente marshalliano, Marshall describía las posibilidades:

> La fuente de oferta constituída por el mar podría quizá dar muestras de estar exhausta y los pescadores tendrían entonces que recurrir a costas más distantes y a aguas más profundas, puesto que la Naturaleza está sometida a un rendimiento decreciente con respecto al aumento de capital y de trabajo en un orden de eficiencia determinado. Por otra parte, podrían tener razón los que piensan que el hombre sólo es responsable en una parte muy pequeña de la destrucción de los peces que constantemente tiene lugar en el mar, y, en ese caso, un buque que saliese a pescar con aparejos de la misma buena calidad y una tripulación igualmente eficiente obtendría, probablemente, tan buena pesca lo mismo antes que después de llevarse a cabo el aumento total de la industria pesquera. En cualquier caso, el coste normal de equipar un buen barco con una tripulación eficiente no sería ciertamente muy elevado, y, con toda seguridad, sería un poco más bajo que antes una vez que la industria hubiese fijado definitivamente sus nuevas dimensiones incrementadas. Puesto que los pescadores sólo precisan aptitudes que pueden lograrse con la práctica y no cualquier clase de excepcionales cualidades naturales, su número podría aumentarse en menos de una generación hasta alcanzar la cifra que fuese necesaria para hacer frente a la demanda, y las industrias relacionadas con la construcción de buques, con la fabricación de redes, etc., podrían fácilmente organizarse para una producción en mayor escala, dotada de una superior perfección y economía; por tanto, si las aguas del mar no dieran señales de que el número de peces iba disminuyendo, podría obtenerse un aumento de la oferta de pescado a un precio inferior transcurrido un período de tiempo lo suficientemente grande para que la acción normal de las causas económicas surtiese el debi-

do efecto, y un incremento de la demanda disminuiría el precio normal del pescado (utilizando aquí el término *normal* referido a un largo período de tiempo) (*Principios*, p. 307).

Condiciones a largo plazo. Volviendo al gráfico 15.1, consideremos la segunda posibilidad de Marshall, es decir, que el capital y el trabajo aplicados a la industria pesquera produjeran un aumento proporcional de las capturas. Los beneficios económicos podrían hacer que las empresas reaccionasen de varias maneras: las empresas existentes podrían aumentar su escala de operaciones para realizar una mayor cantidad de capturas, y/o nuevas empresas pesqueras podrían entrar en el mercado. Si por comodidad eliminamos la primera posibilidad, la curva de oferta de la industria a corto plazo se desplazará hacia la derecha con la entrada de nuevas empresas, hasta *SRS'*. Dado que suponemos que el coste normal de «equipar un buen barco con una tripulación eficiente» sigue siendo el mismo a niveles inferiores de producción total, las funciones de coste de la empresa representativa no se desplazan. Después de producirse *todos* los ajustes, el mercado se encuentra de nuevo en equilibrio a largo plazo, con unos beneficios económicos iguales a cero, al precio *P* pero a un nivel de producción más alto. El precio de oferta del pescado a largo plazo es constante (*P* en el gráfico 15-1), y la función de oferta a largo plazo (*LRS*) puede construirse uniendo las dos intersecciones de la oferta y la demanda después de haberse producido todos los ajustes. Si la función *LRS* es horizontal, como en el gráfico 15.1, decimos que la pesquera es una *industria de costes constantes*. Los aumentos proporcionales en los factores de capital y trabajo generan unos aumentos proporcionales en el nivel de capturas.

De hecho, hemos supuesto que la empresa pesquera se encontraba en equilibrio a largo plazo *antes* de que tuviese lugar el aumento de la demanda. Sin embargo, el gráfico 15.1*a* no representa un equilibrio de la empresa a largo plazo. La situación a largo plazo de la empresa representativa después de que hayan tenido lugar todos los ajustes es la que se muestra en el gráfico 15.2. Como que a largo plazo no hay costes *fijos*, todos los costes de la empresa son variables. Esto queda reflejado en el gráfico 15.2 por el hecho de que no hay distinción entre el coste total medio y el coste variable medio. La curva de coste medio a largo plazo se denomina habitualmente curva «envolvente» o «de planificación», y fue desarrollada por primera vez por Jacob Viner, no por Marshall (véanse las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo). La curva envolvente se traza en realidad a partir de una serie de tangencias del elevado número de curvas a corto plazo que son posibles. Sólo una de estas curvas a corto plazo ($SRAC_i$) es tangente en el punto de coste medio a largo plazo mínimo (punto *A* en el gráfico 15.2). Es el mismo coste medio (*ATC*) que supusimos en el gráfico 15.1*a*. Dado el precio P_0, la empresa pesquera representativa obtendrá el producto q_i. Para este equilibrio de la empresa a largo plazo, la cantidad q_i se produce con una escala de planta óptima, es decir, con un coste medio a largo plazo mínimo. La cantidad q_i es también un nivel de producción óptimo en el que la escala de planta representada por $SRAC_i$ se utiliza a su nivel más eficiente, es decir, al coste mínimo. El punto importante está en que la competencia y la libertad de entrada y salida en la industria pesquera garantizan que el producto (dadas las condiciones de coste supuestas) se obtendrá con un coste medio a largo plazo mínimo.

Así pues, una revisión del ejemplo de la industria pesquera de Marshall proporciona una serie de intuiciones sobre su método, abarcando el análisis de períodos temporales y los supuestos *ceteris paribus*. Lo hemos utilizado también como trampolín para una discusión del concepto marshalliano de equilibrio competitivo y ajuste del mercado. Hasta aquí hemos considerado solamente la representación más común del ajuste de mercado competitivo, el caso de costes constantes. Ahora volvemos a los otros dos casos mencionados por Marshall en su discusión del ajuste en la industria pesquera, es decir, los casos de industrias de costes crecientes y decrecientes. Veremos que estos últimos conceptos eran los más importantes y controvertidos, porque conformaron algunas de las otras ideas de Marshall, especialmente las de la economía del bienestar, así como también han influido en el curso de la microeconomía del siglo XX.

LA OFERTA DE LA INDUSTRIA Y LA ECONOMIA DE LA PRODUCCION

Es muy sencillo demostrar las otras dos condiciones de la oferta a largo plazo empleadas por Marshall en su ejemplo de la industria pesquera. Desgraciadamente, algunos de los conceptos habitualmente asociados con estas condiciones de oferta no están claros en los *Principios* y ocasionan dificultades en la teoría de la competencia, como veremos en el capítulo 18. Gráficamente, sin embargo, los casos de coste creciente y decreciente pueden representarse con facilidad. Consideremos, por

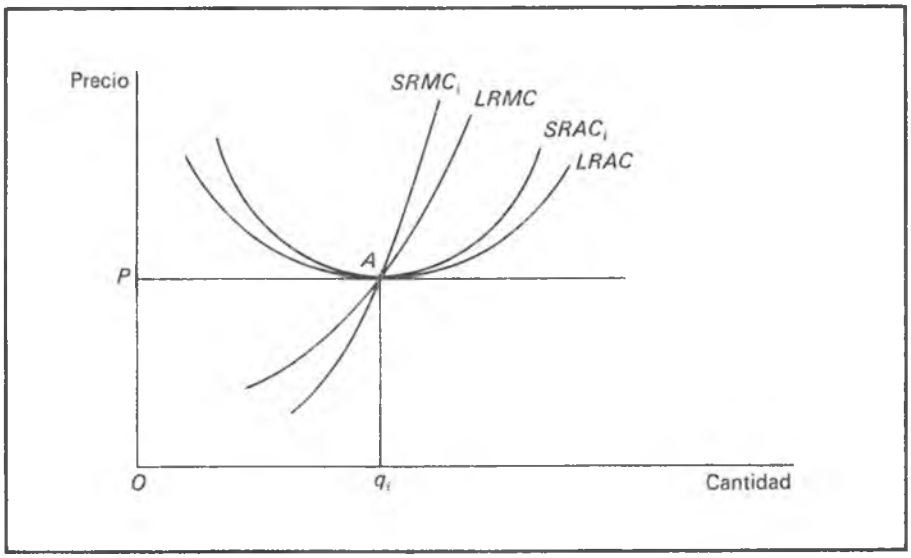


Gráfico 15.2
El equilibrio de la empresa a largo plazo se encuentra en el punto más bajo de la curva *LRAC*, donde una curva *SRAC* es tangente al precio de mercado.

ejemplo, los gráficos 15.3 y 15.4, en los que sólo se tienen en cuenta las curvas de la industria.

Costes crecientes y decrecientes

En el caso de costes crecientes, al revés del que se ha descrito en el gráfico 15.1, las curvas de costes de la empresa crecen a medida que aumenta la producción de la industria. Por ello, con referencia al gráfico 15.3, la función *LRS* tiene pendiente positiva. El ajuste completo a largo plazo ante un aumento de la demanda (de *D* a *D'*) tendrá lugar sólo a costes más elevados (en *B*). En el caso de la industria pesquera, por ejemplo, Marshall observaba la posibilidad de que la oferta de pescado en el mar pudiera agotarse en cierta medida, de manera que los pescadores tendrían que recurrir a la pesca en áreas más distantes. Tal actividad sería más costosa, puesto que las aplicaciones proporcionales de dosis homogéneas de capital y trabajo producirían rendimientos menos que proporcionales en las capturas.

Pero Marshall observaba una posibilidad más interesante, la de una función de oferta de la industria a largo plazo con pendiente negativa. Con referencia al gráfico 15.4, la curva decreciente *LRS* implica que el producto adicional se obtendrá a costes más bajos para la empresa. Aquí, un aumento en la demanda (de *D* a *D'*), que incrementa la producción de la empresa, hace que la función de oferta a corto plazo (*SRS'*) corte a la nueva curva de demanda a un precio inferior que en el caso del anterior nivel de producción. Las curvas de costes medios de la empresa se despla-

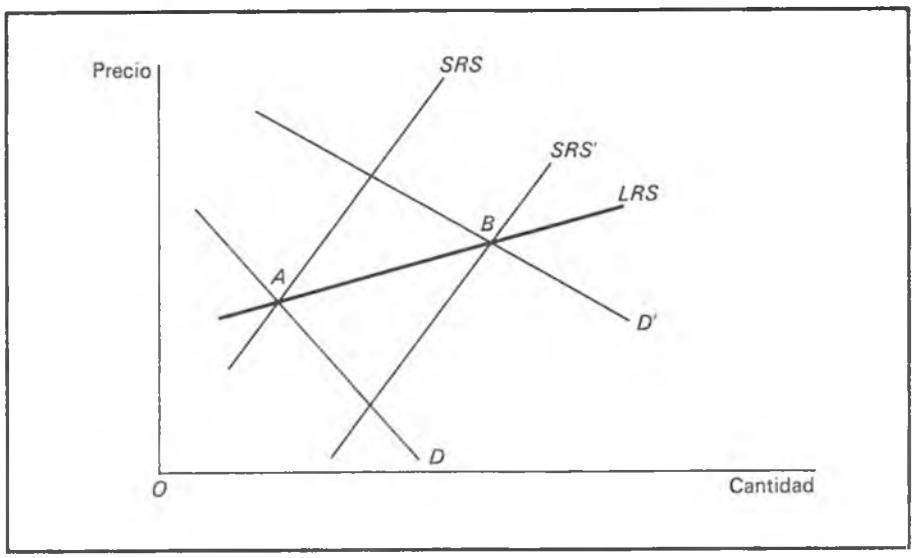


Gráfico 15.3
Los costes crecientes de la oferta a largo plazo aparecen cuando aumentan los costes unitarios de la empresa representativa como consecuencia de un aumento de la producción para satisfacer un aumento de la demanda del mercado.

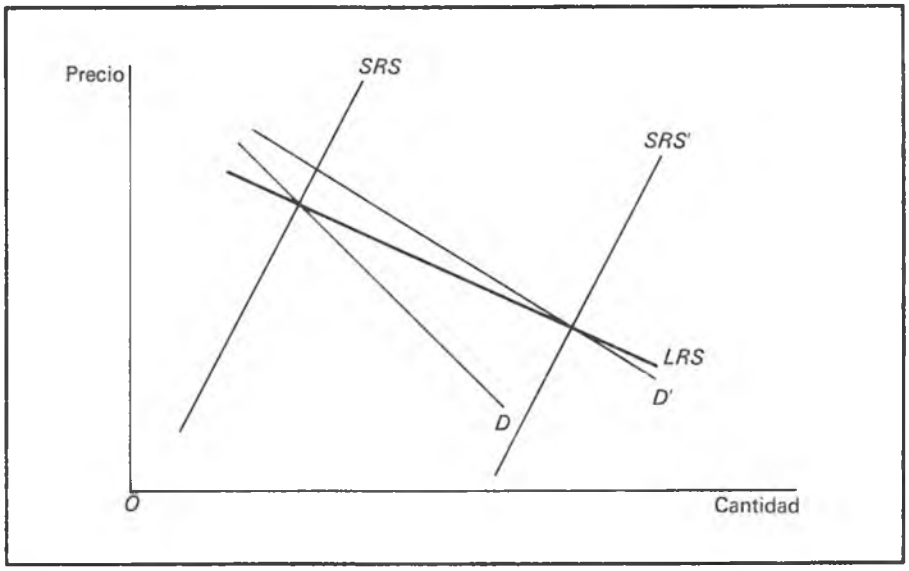


Gráfico 15.4
Los costes decrecientes de la oferta a largo plazo aparecen cuando disminuyen los costes unitarios de la empresa representativa como consecuencia de un aumento de la producción para satisfacer un aumento de la demanda del mercado.

zan al aumentar el producto, y en el ejemplo de la industria pesquera, Marshall sugería que los precios de los factores eran la causa. Una mejor organización y un mayor volumen de operaciones en la construcción de buques y la confección de redes significan que los precios de los factores con los que se enfrenta la empresa pesquera serán más bajos. Así pues, la oferta de la industria pesquera a largo plazo tendrá una pendiente negativa, como en el gráfico 15.4.

Economías internas y externas. Aunque Marshall no desarrolló una teoría completa de las funciones de coste de la empresa[2], discutió dos tipos de economías en la producción, que podrían explicar el comportamiento de la oferta de la industria. En especial, dividió las economías asociadas con el aumento de la producción en dos clases: las externas a la empresa y las internas a la empresa. Marshall definía las *economías externas* como aquellas que «dependen del desarrollo general de la industria» y las *economías internas* como aquellas que dependen de la organización y eficiencia de la dirección en las empresas individuales.

Las economías internas derivadas de un aumento del producto son aquellas que surgen de la división del trabajo y del mejor empleo de la maquinaria en la empresa. Buena parte de la maquinaria especializada sólo puede utilizarse en grandes unida-

[2] En su famoso artículo titulado «Cost Curves and Supply Curves» (véanse las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo), Jacob Viner desarrolló la curva de coste envolvente, o a largo plazo, de la empresa.

des, de modo que la eficiencia económica completa del capital y el trabajo sólo puede alcanzarse mediante aumentos de la producción. A medida que se incrementa el producto, disminuye el coste medio a largo plazo, pero más allá de un determinado nivel de producción, el coste medio tiene que aumentar de nuevo, debido a las ineficiencias de la dirección y las dificultades de comercialización del producto. Las economías y diseconomías internas son simplemente una explicación de la típica forma de U que tienen las curvas de coste medio a largo plazo.

Las economías externas que tienen lugar cuando aumenta la producción, tal como las identificaba Marshall, son economías de producción externas a la empresa pero internas a la industria. Marshall vinculó las economías externas a la localización de la industria, pero su discusión produjo muy pocos ejemplos. La mayoría están asociados de alguna manera a la localización de la industria. Entre otras, Marshall menciona las siguientes economías externas derivadas de la concentración de empresas en un lugar dado:

1. Mejor información y cualificación.
2. Disponibilidad de mano de obra cualificada.
3. Economías en el uso de la maquinaria especializada.

Al explicar la primera, Marshall (un tanto grandilocuentemente) observaba que, después de que una industria había elegido una determinada localización, «los misterios de la industria pierden el carácter de tales; están como si dijéramos en el aire y los niños aprenden mucho de ellos de un modo inconsciente». Además, escribió:

> El buen trabajo es apreciado como se merece; los inventos y los perfeccionamientos en la maquinaria, en los procesos de fabricación y en la organización general de los negocios, se estudian pronto para dilucidar sus méritos o inconvenientes; si una persona lanza una nueva idea, ésta es adoptada por las demás y combinada con sus propias sugerencias, y de este modo se transforma en una fuente de otras nuevas ideas. Y pronto las actividades subsidiarias se establecen en las proximidades, proporcionando a la industria principal útiles y materiales, organizando su tráfico y tendiendo de diversos modos a la economía de su material (*Principios*, p. 226).

En segundo lugar, Marshall argumentaba que la industria localizada proporcionaba un mercado ordenado y «constante» del trabajo cualificado y especializado. Probablemente, las industrias son atraídas hacia las regiones en las que los factores escasos del trabajo (en las funciones de producción de la empresa) se encuentran disponibles con mayor facilidad. Al mismo tiempo, por supuesto, el trabajo es atraído hacia las regiones en las que la demanda de sus servicios es más elevada. A medida que la industria «crece» en un área dada, la disponibilidad de mano de obra especializada aumenta y se intensifica.

Marshall sugería que a medida que una empresa iba creciendo, aumentaba la posibilidad de obtener economías en el uso de la maquinaria especializada. También indicaba que el crecimiento de industrias subsidiarias y secundarias genera economías externas para las empresas de la industria. Por decirlo de nuevo con las palabras de Marshall:

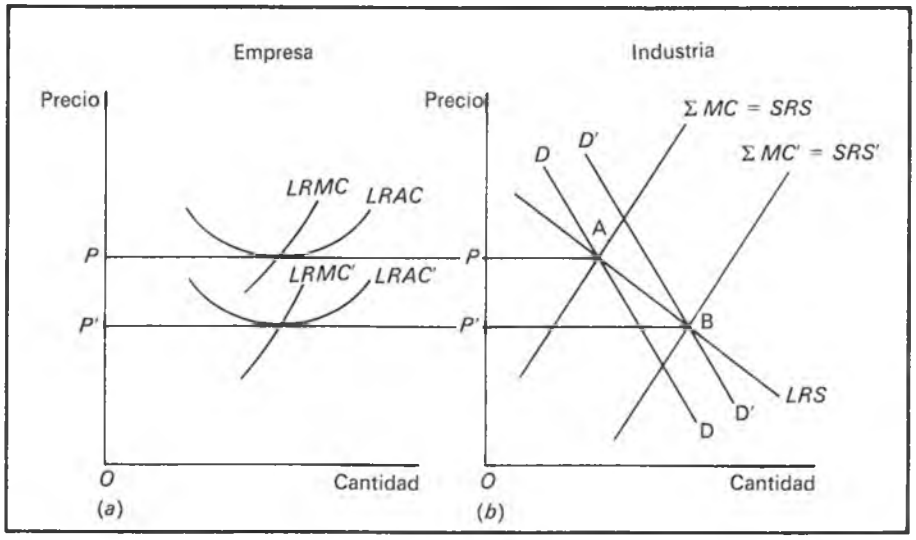


Gráfico 15.5
Un aumento a corto plazo de la demanda del mercado, de *DD* a *D'D'*, da lugar a un aumento de la producción de las empresas existentes y atrae nuevas empresas a la industria. La presencia de economías externas desplaza hacia abajo las curvas *LRAC* y *LRMC* de cada empresa, y el resultado es una curva de oferta a largo plazo (*LRS*) con pendiente negativa.

> Asimismo, el uso económico de la maquinaria costosa puede a veces desarrollarse en un alto grado en un distrito en el que exista una gran producción conjunta de la misma clase, aunque ninguna de las fábricas posea un capital particular muy grande, pues las industrias subsidiarias que se dedican cada una a una rama del proceso de la producción y trabajan para muchas fábricas principales de sus cercanías están capacitadas para emplear constantemente maquinaria muy especializada de los mejores tipos y para hacerla trabajar con un gran rendimiento, amortizando pronto su coste, aunque ésta haya sido elevado y muy rápida su depreciación (*Principios*, p. 226).

Las economías externas consideradas gráficamente. Como en el gráfico 15.1, los costes e ingresos de la empresa representativa se dibujan en el gráfico 15.5*a*, y las curvas de la industria se muestran en el gráfico 15.5*b*. Los equilibrios iniciales de la industria y de la empresa tienen lugar al precio *P*, formado por la intersección de la curva de oferta de la industria a corto plazo *SRS* (que es igual a la suma de las curvas de coste marginal de las empresas, $\Sigma\, MC$) y de la curva de demanda para la industria, *DD*. Si suponemos que la demanda aumenta hasta *D'D'*, los beneficios económicos a corto plazo aumentan para las empresas que forman la industria (obsérvese que estos beneficios no se muestran en el gráfico 15.5, pero el proceso es totalmente análogo al descrito con referencia al gráfico 15.1). El nivel de producción de cada empresa aumenta (como siempre, hasta el punto en que el precio es igual al coste marginal de la producción), pero los beneficios estimulan la entrada de nuevas

empresas en el mercado. A medida que entran nuevas empresas se van generando economias externas. Las economías, que desplazan las curvas de coste *a largo plazo* de cada una de las empresas hacia abajo, son, por definición, externas a cada una de las empresas, pero internas a la industria.

Así, las posiciones de las curvas de coste a largo plazo de la empresa *no* son independientes de los cambios en el producto de la industria, como lo eran en el caso de los costes constantes[3]. Con referencia al gráfico 15.5, las curvas de coste de la empresa a largo plazo se desplazan hacia abajo, hasta $LRAC'$ y $LRMC'$, cuando entran nuevas empresas en la industria. Se alcanza un nuevo equilibrio de la industria al precio P' (punto B), en el que la curva de oferta a corto plazo SRS' (o $\Sigma\, MC'$) es igual a la nueva curva de demanda para la industria, $D'D'$. La unión de los lugares geométricos de los dos conjuntos de precio y cantidad de equilibrio (representados en los puntos A y B en el gráfico 15.5) define una curva de oferta de la industria a largo plazo con pendiente negativa[4]. La función decreciente LRS parece representar la sustancia analítica de lo que Marshall entendía con el término «industria de costes decrecientes», aunque podría suscitarse algún debate sobre el tema. Evidentemente, el concepto está lleno de dificultades que afectan no sólo a su interpretación, sino también a su misma sustancia. Sin embargo, lejos de ser simplemente una curiosidad teórica, la discusión de Marshall sobre las economías externas y los costes decrecientes es de primordial importancia en varios aspectos. En primer lugar, las limitaciones de su método de equilibrio parcial quedan al descubierto por el concepto de industria de costes decrecientes. En segundo lugar, toda una nueva área de análisis microeconómico —el estudio de la competencia imperfecta— se inició en las décadas de 1920 y 1930, a través de las cuestiones suscitadas por la compatibilidad de los costes decrecientes con la teoría de la competencia[5]. Antes de discutir el uso analítico que hizo Marshall de sus supuestos de coste alternativo, será instructivo echar una breve ojeada a cada uno de estos temas.

Oferta a largo plazo: dificultades analíticas

Los límites del método de Marshall —que él comprendió claramente— se ponen de manifiesto en el caso de las economías externas y los costes decrecientes. Hemos argumentado que la función de oferta a largo plazo, como la que se representa en el gráfico 15.5*b*, tiene pendiente negativa a consecuencia de las economías externas. Podría argumentarse que las curvas de costes de la empresa a largo plazo se desplazan hacia abajo a causa de una disminución de los precios de los factores a

[3] Prescindimos de la cuestión más compleja de si el nivel de producción de la empresa representativa (q_i en el gráfico 15.1*a*) será mayor, menor o igual cuando varía el producto de la industria.

[4] Sin embargo, las funciones de oferta a corto plazo del gráfico 15.5*b* tienen pendiente positiva, porque son la suma de las funciones de coste marginal de las empresas, que tienen pendiente positiva.

[5] El concepto marshalliano de economías y deseconomías externas fue generalizado por su discípulo A. C. Pigou en una teoría relativa a los «servicios no compensados o deservicios». Pigou también relacionó dichas externalidades con los fallos del mercado competitivo, pero la fuerza de sus argumentos se ha visto considerablemente debilitada por la moderna teoría de las externalidades desarrollada por Frank Knight y Ronald Coase (véase el texto que sigue y las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo).

medida que aumenta el producto de la industria. Desgraciadamente, como ha sugerido Blaug (*Teoría económica en retrospección*, p. 477), semejante razonamiento sólo desplaza la explicación a una nueva fase. ¿Por qué, por ejemplo, disminuyen los precios de los factores? Si la disminución se debe a las economías externas en las industrias de oferta, todavía tenemos dificultades para describir la naturaleza de estas economías. En consecuencia, hemos dejado una disminución de los precios de los factores fuera de nuestra lista de economías externas.

Pero aunque consideremos la lista que describía Marshall (mejor utilización de la maquinaria, mejores métodos, etc.), tropezamos con dificultades. En especial, es muy dudoso que el análisis del equilibrio parcial, tal como se le ha descrito en el gráfico 15.5, pueda resolver el problema. La curva de oferta a largo plazo se construye bajo el supuesto de que la tecnología es constante. Un cambio en la tecnología produciría un *desplazamiento* de la curva. En la lista de economías externas dada por Marshall, sería difícil encontrar una sola economía que no cambiase, de alguna manera, la tecnología. Esto es especialmente cierto a medida que se alarga el período considerado.

Así pues, una cuestión importante relativa al análisis se refiere a la reversibilidad de la curva de oferta a largo plazo. Las economías y/o los avances tecnológicos en una industria no se destruyen, de ordinario, cuando disminuye la demanda de dicha industria. Por lo tanto, la curva de oferta de la industria a largo plazo (como en el gráfico 15.5), no sería reversible. Si las economías no son reversibles y se suponen cambios en la tecnología, el análisis del equilibrio parcial sólo puede utilizarse como una aproximación muy grosera para explicar los precios y condiciones del mercado. Es esencialmente digno de mención que el propio Marshall reconociese e indicase con toda precisión las dificultades. Como advertía incesantemente:

> Es violento dejar a un lado los *ceteris paribus*, fuerzas generales, durante toda una generación, fundándose en que sólo tienen relación indirecta con la cuestión que se debate, pues hasta las influencias indirectas pueden producir grandes efectos en el curso de una generación, si llegan a actuar acumulativamente, y no es conveniente ignorarlas ni siquiera provisionalmente en un problema práctico. Así pues, el empleo del método estático en problemas referentes a períodos muy largos es peligroso; se requiere a cada paso mucha atención, considerable previsión y la mayor prudencia. Las dificultades y riesgos de la tarea llegan a su punto culminante en relación con las industrias que obedecen a la ley del rendimiento creciente, y es precisamente con respecto a dichas industrias donde se hallan las más tentadoras aplicaciones del método (*Principios*, p. 314n.).

Pero, significativamente, Marshall no estaba dispuesto a «tirar al niño con el agua del baño». Observando que era cierto que su método trataba «*provisionalmente*... las cantidades variables como si fuesen constantes», indicó correctamente que también era el caso de que su método era el único «por medio del cual la ciencia ha efectuado algún progreso al tratar de asuntos complejos y variables, ya se trate del mundo físico o del moral» (*Principios*, p. 314n.).

Un segundo punto se refiere a la compatibilidad de las condiciones de costes decrecientes y la existencia del equilibrio competitivo. Lejos de ser una cuestión de interés esotérico, este tema suscitó un debate que constituyó un factor importante

para llevar al desarrollo de la teoría de la competencia imperfecta en la década de 1930[6]. Planteando la cuestión de forma breve, ¿puede coexistir la competencia perfecta con las economías externas y los costes decrecientes? Un momento de reflexión revela claramente que no puede. Dado que las curvas de coste de la empresa a largo plazo están relacionadas inversamente con el producto de la industria (como sucedería por lo menos para los aumentos del producto cuando se dan economías externas), cualquier empresa se vería inclinada a adquirir todas las demás empresas. Cualquiera de las empresas querría *internalizar* las economías externas de la industria. Un monopolio, con producción en varias plantas, produciría probablemente el mismo resultado. Evidentemente, debe elegirse entre la teoría del equilibrio competitivo y la teoría de los costes decrecientes. El reconocimiento de este hecho por parte de varios discípulos de Marshall condujo al extenso desarrollo, en el siglo XX, de una teoría de la competencia imperfecta.

Hasta aquí hemos examinado la teoría marshalliana del equilibrio competitivo, una teoría que caracteriza el método del equilibrio parcial de Marshall. También hemos examinado su discusión de las economías externas y el coste decreciente, así como algunas de las dificultades teóricas que estos conceptos presentan. Antes de volver a ellos y al empleo analítico que les dio Marshall, tenemos que echar un vistazo a otro aspecto de su densa contribución al análisis competitivo, es decir, la teoría de la demanda y el excedente de los consumidores[7].

DEMANDA Y EXCEDENTE DE LOS CONSUMIDORES

En nuestra discusión del equilibrio competitivo hemos supuesto la existencia de una función de demanda de la industria. ¿Qué es exactamente una función de demanda, cómo se construye y para qué se utiliza? Marshall, más que cualquier otro teórico económico antes o después de él, proporcionó extensamente, aunque no siempre fueran claras, respuestas a estas preguntas. Estuvo influido, tal vez incluso en gran medida, por los análisis de la demanda de Cournot y Dupuit, y es evidente que la formulación de la teoría de la demanda en J. S. Mill (véase el capítulo 8) dejó su impronta. Como hemos visto, Marshall añadió un claro tratamiento gráfico a los conceptos de oferta conjunta y demanda recíproca de Mill. Pero en el caso de la teoría de la demanda, Marshall amplió el concepto significativamente: tan significativamente, de hecho, que el adjetivo «marshalliano» se utiliza a menudo para referirse a toda una tradición en la teoría de la demanda. Una de las razones del gran énfasis que Marshall puso en la demanda en sus *Principios* era, por supuesto, la de compensar el énfasis clásico sobre los costes de producción como determinantes únicos del valor.

---

[6] Véase la discusión correspondiente en el cap. 18.

[7] Algunas de las contribuciones de Marshall a la teoría del valor ya han sido tratadas. Véase el cap. 8 para las teorías de Mill y Marshall sobre la oferta conjunta y la demanda recíproca.

Especificación de la curva de demanda de Marshall

Marshall formuló la ley de la demanda del modo siguiente: «Existe, pues, una *ley general de la demanda*, que puede expresarse así: cuanto mayor es la cantidad que ha de venderse, tanto menor debe ser el precio a que se ofrecerá para que pueda encontrar compradores; o, en otros términos, la demanda aumenta cuando el precio baja y disminuye cuando el precio sube» (*Principios*, p. 87). Sin embargo, Marshall, a diferencia de la mayoría de sus predecesores, reconocía que antes de poder construir una lista de demanda, había que especificar una serie de supuestos. Los formulamos al principio.

Los supuestos *ceteris paribus* de Marshall al considerar la relación funcional entre el precio y la cantidad demandada pueden sintetizarse como sigue:

1. El período de tiempo necesario para el ajuste.
2. Los gustos, preferencias y costumbres del sujeto.
3. La cantidad de dinero (renta o riqueza) de que dispone el sujeto.
4. El poder adquisitivo del dinero.
5. El precio y calidad de las mercancías rivales.

El tiempo en el análisis de la demanda. Como hizo en el caso de su tratamiento del coste, Marshall aplicó su método *ceteris paribus* a la teoría de la demanda. El papel del tiempo es nuevamente de fundamental interés. El tiempo es un elemento necesario en la teoría de la demanda, «ya que se requiere tiempo para que un alza en el precio de una mercancía ejerza toda su influencia sobre el consumo» (*Principios*, p. 97). Como hemos visto en el ejemplo de la industria pesquera, el tiempo está relacionado con las variaciones de los gustos. El gusto por el pescado, en el ejemplo de Marshall, estaba relacionado con su consumo. Una epidemia del ganado de cierta duración provocaba un cambio en el gusto por el pescado a largo plazo. Marshall relacionó entonces los cambios en los gustos con el consumo. Pero al *construir* la curva de demanda, Marshall se enfrentó con un grave problema: si se requiere tiempo para que una variación del precio produzca todos sus efectos sobre la cantidad demandada, ¿no será también el caso de que el consumo prolongado de la mercancía no pueda modificar los gustos en relación con ella? (alterando de este modo una de las bases sobre las que descansa la construcción de una lista de demanda). Como expresaba Marshall el problema:

> Así, mientras hemos supuesto que una lista de precios de demanda representa los diferentes precios a que una mercancía puede venderse, según los distintos cambios que tengan lugar en la cantidad ofrecida en venta, *permaneciendo todo lo demás igual*, no ha habido dificultades; pero estas circunstancias que se suponen invariables rara vez lo son en la realidad durante períodos de tiempo lo suficientemente largos para permitir la obtención de datos estadísticos completos y fidedignos. Siempre están apareciendo causas perturbadoras cuyos efectos vienen a mezclarse con los de aquella causa particular que deseamos aislar. Esta dificultad se ve agravada por el hecho de que en Economía todos los efectos de una causa rara vez se producen inmediatamente, presentándose a menudo mucho después de que la causa ha dejado de existir (*Principios*, pp. 95-96).

Como hizo en su teoría de la oferta, Marshall observó los problemas tremendos que introduce el elemento tiempo en la teoría de la demanda. Su solución fue la de especificar un parámetro en la teoría de la demanda para el período temporal de ajuste. La alteración del período temporal de ajuste (por ejemplo, la duración de la epidemia del ganado) podría modificar significativamente la curva de demanda, y es esencial una especificación del período para el que se ha construido la función de demanda. Marshall expresó claramente la necesidad de someter los gustos o costumbres humanas, así como el precio de los bienes estrechamente relacionados, a su cláusula *ceteris paribus*:

> Los precios de demanda que figuran en nuestra lista son aquellos a que varias cantidades de una cosa pueden venderse en un mercado *durante un tiempo determinado y bajo unas condiciones dadas*. Si las condiciones varían en cualquier aspecto, los precios necesitarán probablemente ser cambiados, y esto tiene que hacerse constantemente cuando el deseo de alguna cosa queda materialmente alterado por alguna variación en las costumbres o por haberse abaratado una mercancía rival, o haberse inventado una nueva que pueda sustituirla (*Principios*, pp. 87-88).

El parámetro de la renta. Más que cualquier otro parámetro, el parámetro de la renta ha encontrado interpretaciones alternativas en la literatura posmarshalliana sobre la demanda. Cuando disminuye el precio de un bien suceden dos cosas. La primera, que el bien es relativamente más barato que los demás bienes del presupuesto del consumidor, y éste sustituirá ese bien por otros (el *efecto sustitución* de una variación del precio); y la segunda, que la renta real del consumidor aumenta a medida que se incrementa el poder adquisitivo del dinero, ocasionando que el consumidor compre más de todos los bienes *normales* en su presupuesto (el *efecto renta* de una variación del precio)[8]. La introducción de un efecto renta desplaza o hace girar la función de demanda, manteniendo constante la renta monetaria cada vez que se produce alguna variación del precio. Así pues, Marshall tuvo que indicar la clase de renta que quería mantener constante a lo largo de la curva de demanda. Aunque pueden encontrarse afirmaciones que ofrecen una interpretación contraria, en lo fundamental parece que él quería prescindir de las variaciones del poder adquisitivo del dinero. En su análisis del precio marginal decreciente, Marshall estableció el supuesto de constancia del poder adquisitivo del dinero (o de la renta) del modo siguiente:

> Cuanto mayor sea la cantidad de una cosa que una persona posea, tanto menor será, si las demás cosas no varían (es decir, si el poder adquisitivo del dinero y la cantidad disponible del mismo no se alteran), el precio que pagará por un poco más de dicha cosa, o, en otros términos, el precio de demanda marginal disminuirá (*Principios*, p. 83).

Marshall observó explícitamente la necesidad de corregir las variaciones del poder adquisitivo del dinero y de la renta real o prosperidad. Que la curva de demanda marshalliana caiga dentro de la categoría de las modernas formulaciones de la renta

[8] Un bien normal es aquel cuyo consumo aumenta cuando la renta aumenta (filetes, por ejemplo); el consumo de un bien inferior (las hamburguesas, quizás) disminuye cuando aumenta la renta.

monetaria constante o de la renta real constante depende de la interpretación que se dé al supuesto de constancia del poder adquitivo del dinero y de la importancia que se le otorgue. Según la interpretación de Friedman, la única manera de que el poder adquisitivo del dinero pueda permanecer constante a medida que varía el precio del bien que se está analizando es que el sujeto se vea compensado por variaciones de la renta monetaria o por movimientos compensadores de los precios de los demás bienes que consuma, a fin de mantener la constancia de la renta real en términos de utilidad («The Marshallian Demand Curve», pp. 463-465). Según la interpretación tradicional, el supuesto de Marshall de la constancia del poder adquisitivo del dinero es un supuesto simplificador que no es, en términos rigurosos, consistente con el resto de su formulación (Hicks, *The Theory of Wages*, pp. 38-41).

Vistas retrospectivamente, ambas interpretaciones parecen correctas, aunque cada una de ellas se refiere a un punto diferente del continuo marshalliano de niveles de abstracción. La posibilidad de dos interpretaciones distintas procede del hecho de que Marshall no distinguía explícitamente a qué punto de su continuo de niveles de abstracción estaba operando en las diversas facetas de su análisis. En la formulación teórica de la curva de demanda, la formulación de Marshall se adapta a la interpretación de la renta real constante, y la interpretación de Friedman parece válida. En aplicaciones prácticas, como las del excedente de los consumidores, la interpretación de la renta monetaria constante, que supone que Marshall simplemente prescindió de los cambios en el poder adquisitivo del dinero, parece más apropiada. La aparente ambigüedad, que se encuentra en los *Principios* de Marshall, puede resolverse a menudo recordando que su libro no sólo estaba concebido para ser una exposición del análisis económico, sino también para ser útil en el mundo real.

El excedente del consumidor

En la categoría de conceptos operativos (es decir, aquellos que son de utilidad en el mundo real), tal vez no se le haya atribuido a ninguno más importancia en los *Principios* de Marshall que a la noción de excedente del consumidor. Si se la compara con la posición que Marshall asignó al concepto, se ha utilizado mucha tinta en los debates sobre el tema en la literatura posmarshalliana. El empleo de la medida de Marshall ha gozado del favor y ha padecido la crítica de los economistas, y es cierto que plantea muchas dificultades. Que la medida de Marshall (o sus reformulaciones) supere estas dificultades no es en realidad relevante. Ciertamente, se requiere una medida de los beneficios producidos por los bienes (y particularmente por los bienes públicos en los cálculos de coste-beneficio) para tomar decisiones en el mundo real. Además, es evidente que existe un excedente del consumidor, al margen de si una curva de demanda marshalliana lo mide correctamente. Marshall utilizó finalmente el concepto en las aplicaciones más interesantes del análisis a los problemas del mundo real (por ejemplo, monopolio e imposición) contenidos en los *Principios*.

El concepto de un excedente del consumidor no tuvo su origen en Marshall, sino en Jules Dupuit (véase el capítulo 12). Sin embargo, Marshall acuñó y desarrolló el concepto. Describió el excedente del consumidor como sigue:

> El precio que una persona paga por una cosa nunca excede y rara vez alcanza lo que dicha persona estaría dispuesta a pagar antes que privarse de ella: de modo que la satisfacción que obtiene de su compra excede, generalmente, a aquella de que se priva al pagar su importe, y, por tanto, deduce de la compra un excedente de satisfacción. La diferencia entre el precio que estaría dispuesta a pagar antes que privarse de la cosa, y el que realmente paga por ella, es la medida económica de este excedente de satisfacción. Podemos denominarla el *excedente del consumidor* (*Principios*, p. 107).

Marshall, al explicar este concepto, proporcionaba un ejemplo numérico.

El caso del té. Se postula una lista de demanda de un consumidor, para una mercancía sin importancia (en el sentido de que representa una pequeña parte de sus gastos), como el té. La lista de demanda se reproduce como sigue:

Precio del té por libra (chelines)	Cantidad demandada
20	1
14	2
10	3
6	4
4	5
3	6
2	7

Supongamos que el consumidor compra 1 libra de té a un precio de 20 chelines. Esto prueba, según Marshall, que el placer o satisfacción total del consumidor derivado de consumir esa libra es «tan grande como la que obtendría gastando 20 chelines en otras cosas» (*Principios*, p. 108). Supongamos ahora que el precio desciende a 14 chelines. El comprador podría comprar todavía 1 libra de té, obteniendo una satisfacción excedente de 6 chelines o un excedente del consumidor de *por lo menos* 6 chelines. Pero si compra una libra más, la utilidad de esta cantidad adicional tiene que ser por lo menos equivalente a 14 chelines. Así pues, él obtiene ahora, por 28 chelines, una cantidad de té que él valora por lo menos en 34 chelines (20 chelines + 14 chelines). El excedente del consumidor, en el cálculo de Marshall, es por lo menos de 6 chelines.

Podemos considerar gráficamente la situación en la figura 15-6, que representa la demanda de té del consumidor. Las sucesivas disminuciones de precio aumentan evidentemente la utilidad excedente que el individuo recibe por consumir té, de manera que cuando el precio ha descendido hasta 2 chelines, compra 7 libras, que «representan para él, separadamente, un valor no menor de 20, 14, 10, 6, 4, 3 y 2 chelines, o sea, de 59 chelines en total». Esta suma de 59 chelines mide la utilidad total, para el consumidor (*utilité absolue*, en términos de Dupuit), de las 7 libras de té. Pero el consumidor sólo tiene que pagar 14 chelines por las 7 libras, de modo que recibe un total de utilidad equivalente (al menos) a 45 chelines, por el hecho de

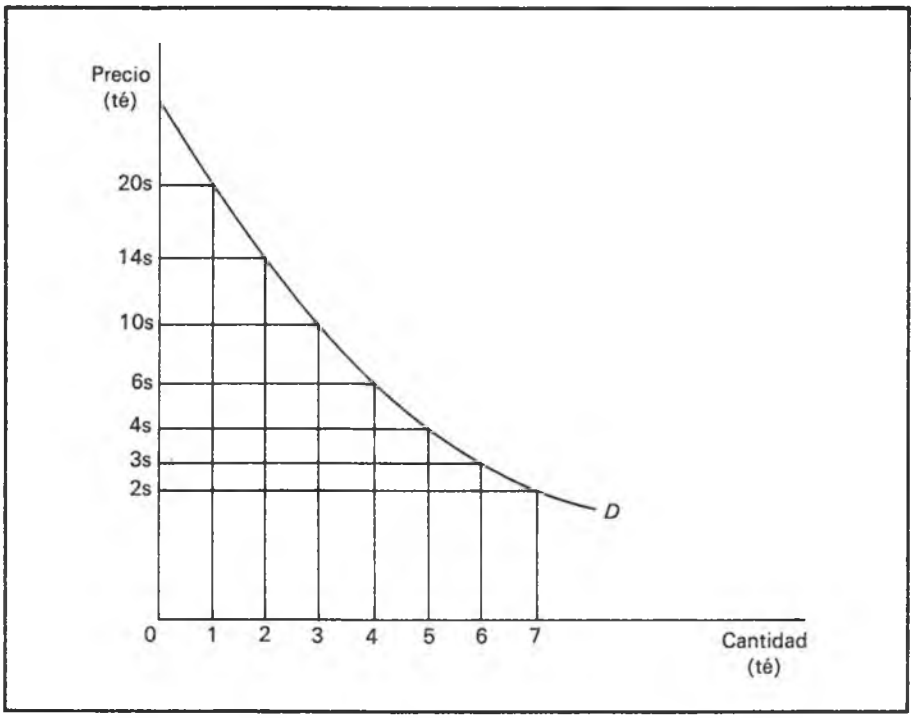


Gráfico 15.6
A medida que el precio disminuye de 20 chelines a 2 chelines, la utilidad total del consumidor aumenta hasta llegar a un valor de 59 chelines (20 + 14 + 10 + 6 + 4 + + 3 + 2). Como el consumidor debe pagar sólo 14 chelines por 7 libras de té, su excedente del consumidor equivale a 45 chelines.

consumir 7 unidades de té. Marshall identificaba esta cantidad como excedente del consumidor.

La medida marshalliana. El concepto de excedente del consumidor es claro, pero surgen grandes problemas cuando se utiliza el área que se encuentra debajo de la curva de demanda marshalliana para representar el excedente. Un ejemplo aclarará esto. Supongamos que la curva de demanda del gráfico 15-6 es marshalliana en el sentido de que está construida bajo los supuestos enumerados más arriba, en este capítulo. Se recordará que uno de esos supuestos es la constancia del poder adquisitivo del dinero. Pero a medida que disminuye el precio para nuestro consumidor de té, el poder adquisitivo de su dinero seguramente aumentará. Un aumento del poder adquisitivo del dinero equivale a un aumento de la renta real del consumidor. El problema está, por supuesto, en que a medida que aumenta la renta real (o a medida que aumenta el poder adquisitivo de la renta monetaria), la utilidad marginal de la renta real *disminuye*, de la misma forma que disminuye la utilidad marginal de

cualquier bien cuando aumenta su cantidad. Esto significa, con respecto al consumo de té, que un chelín no es un chelín en términos de utilidad, a medida que el consumidor desplaza hacia abajo su curva de demanda. La utilidad marginal de los chelines no es la misma cuando el consumidor compra 1 libra a 20 chelines que cuando compra 7 libras a 2 chelines. Marshall expresó el excedente del consumidor en términos monetarios, pero las unidades monetarias (por ejemplo, 45 chelines, cuando se consumen 7 libras a 2 chelines) no proporcionan el mismo valor de la *utilidad*, porque la renta real del consumidor ha variado. Sin entrar en complejidades innecesarias, la curva de demanda marshalliana (de renta monetaria constante) sobreestimará o subestimará el excedente.

Marshall trató de evitar el problema suponiendo explícitamente que la utilidad marginal del dinero (renta) era constante, o que lo era de modo aproximado. De hecho, escogió el té, una mercancía «sin importancia», justamente por la razón de que los cambios en la renta real serían de segundo orden de pequeñas cantidades, irrelevantes a causa de su pequeñez. Pero en cualquier tratamiento teórico riguroso del excedente de los consumidores cuando se trate de mercancías importantes surge el problema. Algunos teóricos modernos, como se observó antes, argumentan que la auténtica curva de demanda marshalliana era una función de la renta real constante. Si es así, su discusión de la medición del excedente del consumidor parece consistente con su especificación de la función de demanda. Alguna forma de compensación, como una variación de la renta monetaria o un cambio en los precios de las mercancías que no están relacionadas con aquella a la que se refiere la demanda en cuestión, llenarían los requisitos. En las estimaciones empíricas, a diferencia de las manipulaciones puramente teóricas, se requieren otros tipos de compensaciones. Después de todo, el propósito de Marshall al desarrollar la noción de excedente del consumidor era ante todo aplicar dicha noción «como un elemento auxiliar en el cálculo aproximado de los beneficios que una persona obtiene de su medio ambiente» (*Principios*, p. 107).

Antes de volver a algunas de las aplicaciones que Marshall hizo de su análisis, estaría bien observar brevemente otro problema importante con el que se tropieza en su tratamiento de la demanda y la utilidad[9]. La fuente del problema es ésta: aunque Marshall escribió sobre el excedente *del consumidor*, desarrolló curvas de demanda de mercado que eran suma de las funciones de muchos individuos e intentaban determinar el excedente *de los consumidores*. Podríamos llamarlo el «problema del apóstrofo»; cuando se suman las demandas (como las funciones de utilidad) de muchos individuos, hablamos del excedente de los consumidores y tratamos el valor monetario del excedente como un valor de utilidad. Pero, evidentemente, la renta, los gustos y las preferencias de los individuos tienen que ser distintos, de manera que 5 libras de té a 4 chelines, para el individuo A, no son equivalentes en *utilidad* a 5 libras a 4 chelines para el individuo B. A decir verdad, las demandas monetarias pueden sumarse para formar las curvas de demanda de mercado, pero se incurre en comparaciones interpersonales ilegítimas de la utilidad

[9] Algunos (pero no todos) de los problemas de la medición de la utilidad se evitan mediante el uso del análisis ordinal (curvas de indiferencia). El planteamiento ordinal exige que el consumidor indique más o menos satisfacción, en lugar de efectuar una especificación numérica en términos cardinales (1, 5, 20, etc.).

cuando estas cantidades monetarias (áreas situadas debajo de la curva de mercado) se emplean para expresar utilidad. No obstante, pueden invocarse determinados supuestos (como la igualdad de la renta de los diferentes demandantes), que permitirían aproximaciones más plausibles. Es importante constatar que Marshall era consciente de la mayoría de las dificultades. Pero, después de reconocerlas, utilizó su aproximación imperfecta en las discusiones del monopolio y de las políticas públicas óptimas en materia de impuestos y subsidios.

LAS IDEAS DE MARSHALL SOBRE LA FORMACION OPTIMA DE LOS PRECIOS Y EL MONOPOLIO

Utilizando una curva de demanda de mercado como una aproximación de la utilidad proporcionada por una mercancía, Marshall se embarcó en una excursión teórica que admitía la interferencia del gobierno en los mercados libres para promover la máxima satisfacción social. Uniendo su curva de demanda y de utilidad marginal con las teorías de la oferta a largo plazo desarrolladas en este capítulo, Marshall intentó determinar si el gobierno podía gravar con un impuesto o conceder un subsidio a las industrias, para mejorar el bienestar. Consideró los efectos que sobre el bienestar tendrían los impuestos y las «subvenciones» (subsidios) a las industrias caracterizadas por funciones de oferta a largo plazo decrecientes, crecientes y constantes.

El caso de los costes crecientes

Marshall consideró los efectos de la imposición o subsidiación de una industria de costes crecientes en términos gráficos. La figura 15.7 reproduce su argumento. La producción de la industria de costes crecientes al principio se sitúa en la cantidad OH (y al precio OC), cuando la curva de demanda DD' corta a la curva de oferta de la industria, SS'. El excedente de los consumidores para la cantidad OH y el precio OC es igual al área situada bajo la curva de demanda para dicha cantidad (o $ADOH$), menos la cantidad que los consumidores pagan de hecho por la cantidad OH (o $OCAH$). El excedente de los consumidores está representado por el área (triángulo aproximado) CDA ($ODAH - OCAH$). Supongamos ahora que el gobierno decreta un impuesto unitario sobre la producción, en la cantidad TA por unidad de producto. El efecto de este impuesto sería desplazar la curva de oferta (recuérdese que es la suma de las funciones de coste marginal de cada una de las empresas) hacia la izquierda, por el importe del impuesto. En nuestro caso, la función de oferta disminuye hasta ss'. Después de la exacción del impuesto, la cantidad vendida de la mercancía se reduce a Oh y el precio se eleva a Oc (determinado por la intersección de ss' y DD'). Ahora los consumidores pagan $Ocah$ por una cantidad de la mercancía que les proporciona una utilidad $ODah$. El excedente de los consumidores se reduce a una cantidad cDa. Los ingresos del gobierno en concepto del impuesto son iguales al importe del impuesto, aE ($= TA$), multiplicado por la cantidad producida después del impuesto, FE ($= Oh$): los ingresos equivalen al rectángulo $FcaE$.

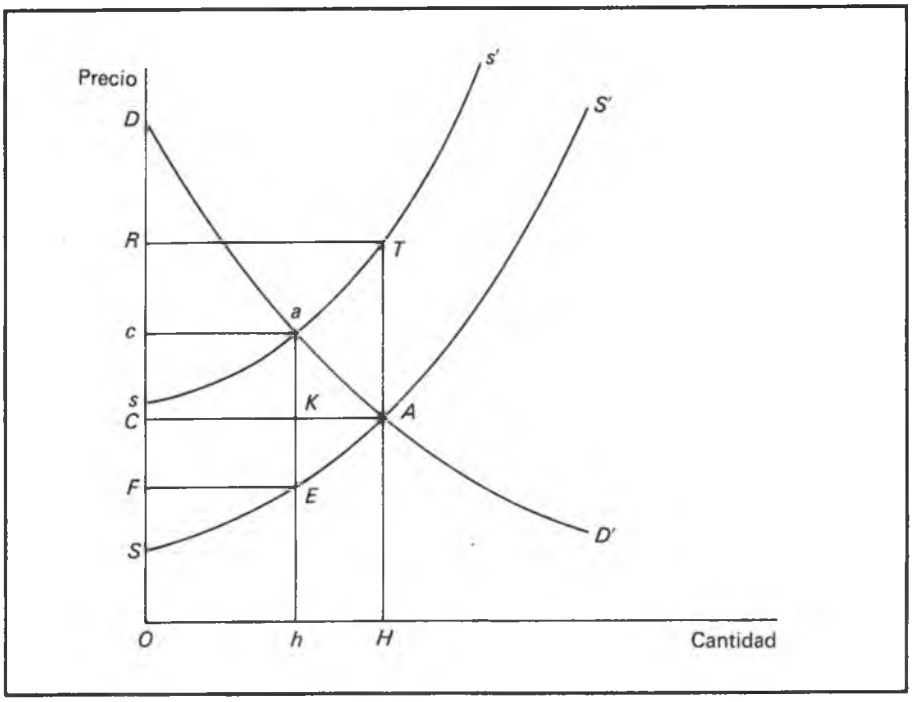


Gráfico 15.7
En el punto de equilibrio inicial *A*, el excedente de los consumidores es el área *CDA*. Un impuesto por unidad equivalente a *TA* reducirá el excedente de los consumidores al área *cDa* y proporcionará un ingreso impositivo equivalente al área *FcaE*. Como el área *FCKE* es mayor que el triángulo *aKA*, el gobierno aumentará el bienestar gastando los ingresos fiscales en bienes públicos.

Marshall estaba interesado en la cuestión de los efectos de bienestar del impuesto sobre el excedente de los consumidores. La pérdida de excedente de los consumidores debida al impuesto es igual a *CcaA*. Suponiendo que los gastos gubernamentales son exactamente equivalentes, en términos de utilidad, a la utilidad eliminada por el impuesto, los ingresos gubernamentales superan la pérdida en el excedente de los consumidores. Esta pérdida *no* justificada por el ingreso del gobierno es igual al triángulo *aKA*. La ganancia en el ingreso gubernamental, no justificada por la pérdida en el excedente de los consumidores, es igual a *FCKE*. Así pues, las dos áreas que deben compararse en este caso son *FCKE* y *aKA*. Si *FCKE supera a aKA* (como sucede en el gráfico 15.7), entonces el gobierno podría aumentar el bienestar mediante el impuesto[10].

[10] Como señala Blaug en su *Teoría económica en retrospección* (p. 485), el argumento no se mantiene necesariamente cuando se incluyen las pérdidas en el excedente de los productores.

A la inversa, Marshall concluía que la concesión de un subsidio a una industria de costes crecientes reduciría el bienestar. Este punto también puede demostrarse con referencia al gráfico 15.7, suponiendo que *ss'* es la curva de oferta original y que el precio y la cantidad son al principio *Oc* y *Oh*, respectivamente. Si el gobierno subvencionara a la industria en la cantidad *TA* (o *aE*) por unidad de producto, la función de oferta se desplazaría hacia la derecha, hasta *SS'*, aumentando los valores de equilibrio de la cantidad y el precio a *OH* y *OC*. La cantidad total del subsidio requerido será la cantidad unitaria *TA* multiplicada por la nueva cantidad de equilibrio producida, *OH* (o *CA*). Es equivalente al área *CRTA*. El excedente de los consumidores aumenta en *CcaA* cuando el producto aumenta de *Oh* a *OH*. El aumento en el excedente de los consumidores es evidentemente *menor* que el subsidio total. Marshall demostraba así que —al menos sobre la base de la utilidad— las industrias de costes crecientes no podían recibir subsidios para aumentar el bienestar.

Subsidios y costes decrecientes

En un segundo caso, más interesante, Marshall argumentaba que —sobre una base teórica— las industrias de costes decrecientes debían recibir subsidios a fin de promover el bienestar máximo. Lo esencial del argumento se oye con frecuencia en discusiones actuales sobre los servicios eléctricos y otros servicios que se supone que se caracterizan por costes decrecientes. La formación de precios basada en el coste marginal en tales servicios, y la concesión de subsidios a los mismos, están estrechamente relacionadas con los conceptos de Marshall.

La figura 15.8 demuestra gráficamente que el bienestar puede aumentarse mediante la concesión de subsidios a las industrias de costes decrecientes. Supongamos que al principio las funciones de demanda y oferta de la industria son *DD'* y *ss'*, que determinan el precio *Oc* y el producto *Oh*. Ahora bien, ¿qué sucedería si el gobierno decidiera conceder un subsidio a la industria para aumentar el producto total hasta *OH*? El subsidio requerido al efecto sería igual a *TA* (o *aE*) por unidad de producto. La curva de oferta, en efecto, se desplazaría hacia abajo hasta *SS'*, y en el nuevo punto de equilibrio se produciría la cantidad *OH* al precio *OC*. El excedente de los consumidores aumenta de *cDa* (para el producto *Oh*) a *CDA* (para el producto *OH*), con un aumento de *CcaA*. El subsidio total, como en el ejemplo de los costes crecientes del gráfico 15.7, es igual a la cantidad unitaria *TA* multiplicada por el número de unidades vendidas, *OH* (= *CA*), o un subsidio total igual al área *CRTA*. Para que el subsidio genere un aumento del bienestar, es necesario que el aumento en el excedente de los consumidores *CcaA* sea mayor que el subsidio gubernamental *CRTA*. Este será el caso, con referencia al gráfico 15.8, puesto que el área *KTA* es menor que el área *RcaK*. Marshall, pues, demostró que el bienestar podía aumentar por medio de la concesión de subsidios a las industrias de costes decrecientes[11].

Las industrias de costes constantes, del tipo descrito en el gráfico 15.1, no debían ser gravadas con ningún impuesto ni se les debía conceder ninguna subvención.

[11] También demostró que el bienestar se reduciría si estas industrias eran gravadas con un impuesto.

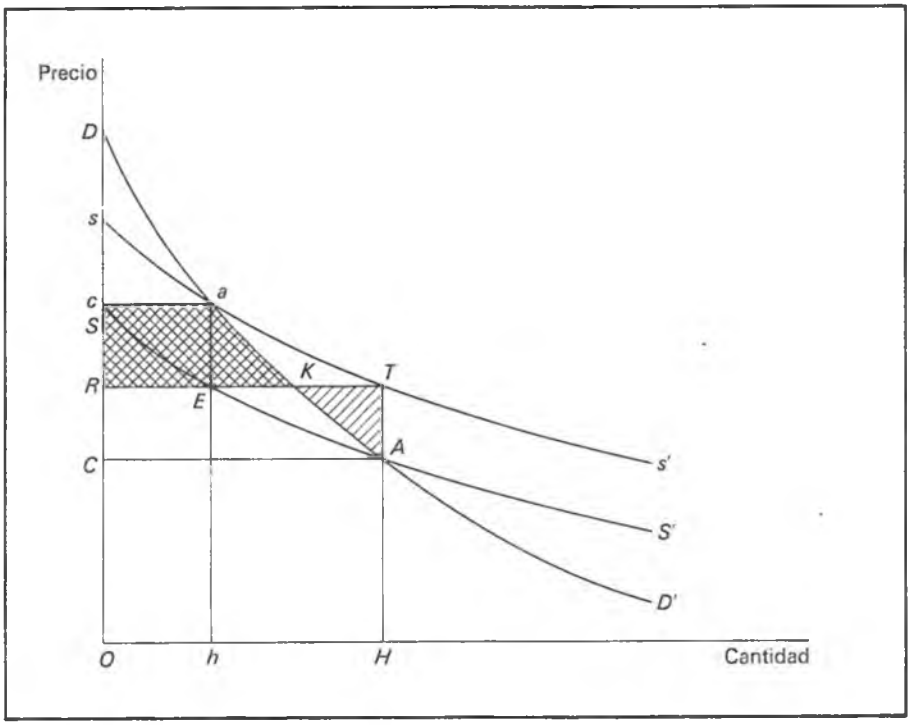


Gráfico 15.8
Un subsidio equivalente a *TA* por unidad de producto aumentará el excedente de los consumidores de *cDa* a *CDA*. Dado que el aumento del excedente de los consumidores es mayor que el coste del subsidio, aumenta el bienestar del consumidor.

Dados los supuestos de Marshall, se demuestra que el bienestar disminuiría si se decretase alguna política en el caso de las industrias de costes constantes.

Algunos de los problemas teóricos asociados con el uso, por parte de Marshall, de la curva de demanda como una medida del bienestar ya se han discutido. Pero debe reconocerse a Marshall el mérito de haber señalado uno particularmente importante que está relacionado con la imposición y con la concesión de subsidios. En sus palabras, «la doctrina de la máxima satisfacción... presupone que todas las diferencias de riqueza entre las diferentes partes interesadas pueden dejar de tenerse en cuenta, y que la satisfacción que cualquiera de ellas pone en un chelín puede considerarse como equivalente a la que otra tasa en el mismo precio» (*Principios*, p. 388). Cualquier afirmación que impute niveles de utilidad a individuos o grupos no es, estrictamente hablando, científica. En el análisis impuestos-subsidios hay evidentemente ganadores y perdedores. ¿Es la utilidad perdida por los perdedores (los que han sido gravados con un impuesto) mayor que, igual a, o menor que la utilidad recibida por los ganadores (consumidores de los productos de la industria de costes decrecientes)? Una respuesta positiva o negativa a la pregunta requiere un juicio de valor, y Marshall no se abstuvo de formular unos cuantos, uno de los

cuales era el de que «un chelín adicional proporciona mayor felicidad a un pobre que a un rico» (*Principios*, p. 391). Cuando se habla de políticas en las que hay ganadores y perdedores hay que formular algún supuesto semejante, y Marshall estaba dispuesto a hacerlo, *como primera aproximación.*

En el tratamiento que hizo Marshall de la doctrina de la máxima satisfacción tenemos más ejemplos de la dicotomía entre sus intereses teóricos y operativos. La teoría y sus conclusiones son provisionales en cuanto que requieren ciertos supuestos no científicos relativos a la suma de las utilidades de los ganadores y de los perdedores. Pero, de cualquier modo, Marshall siguió adelante, advirtiendo durante todo el proceso y concluyendo que sus proposiciones «no proporcionan un fundamento válido para la intervención del Gobierno». En su propia opinión, simplemente identificaba un problema, advirtiendo que todavía quedaba mucho por hacer, especialmente en el área de las estimaciones estadísticas de la oferta y la demanda. El problema de arbitrar políticas para maximizar el bienestar generó, de hecho, un interés extraordinario entre los discípulos de Marshall y otros en la tradición de Cambridge, aunque el progreso ha sido poco sistemático y exiguo[12]. Pero Marshall estaba formulando preguntas importantes, siempre con la vista puesta en la aplicación del análisis económico.

Monopolio y bienestar económico

Otro ejemplo importante del interés de Marshall por la utilidad de la teoría de la utilidad puede encontrarse en el área del análisis del monopolio simple. El se extendió ampliamente, en su capítulo sobre el monopolio, para destacar las implicaciones de una distinción, establecida en un principio por Jules Dupuit (véase el capítulo 12), entre ingreso de monopolio y excedente de los consumidores. Una vez más, como en el caso del argumento del excedente de los consumidores, Marshall amplió el valor analítico del instrumento explorando las implicaciones del ingreso neto del monopolista. En especial, Marshall demostró que a causa de las diferentes economías de escala y de la capacidad para financiar mejoras tecnológicas, vinculadas ambas con la estructura del mercado de monopolio, «la lista de oferta de un artículo, si no fuese monopolizado, contendría precios de oferta más elevados que los de nuestra lista de oferta de monopolio» (*Principios*, p. 399). Marshall fue más allá y afirmó que si el monopolista pudiera disponer ilimitadamente de capital, la cantidad de equilibrio en condiciones de libre competencia sería menor que aquella en que el precio de demanda es igual al precio de oferta en condiciones de monopolio.

En algunas de las páginas más interesantes de los *Principios*, Marshall analizó la posibilidad de un «empresario altruista» a corto plazo, que podría considerar una

[12] El problema de la identificación empírica de las industrias de costes crecientes y decrecientes fue atacado por A. C. Pigou, J. H. Clapham y D. H. Robertson, con escaso éxito. El problema de la estimación científica de las transferencias de bienestar o «beneficios» ha seducido a muchos economistas, que han tenido todavía menos éxito (véanse las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo).

ganancia en el excedente de los consumidores como equivalente a una ganancia en los ingresos de monopolio. A la suma monetaria del excedente de los consumidores y el ingreso de monopolio la llamó «beneficio total». En otra variante del planteamiento de Marshall, la teoría del «beneficio de compromiso», el monopolista calcularía y maximizaría la suma de 1) el ingreso de monopolio que se obtendría con un precio dado, y 2) una determinada proporción (la mitad, la tercera parte, etc.) del correspondiente excedente de los consumidores. Y, lo que es más importante, Marshall pensaba que este principio podía ser aplicado por un gobierno interesado en aumentar el bienestar de los consumidores en la oferta de bienes públicos a la comunidad (por ejemplo, puentes, agua y gas), aunque indicó muy claramente que sólo debía hacerlo sometiéndose a la condición de que el ingreso total fuese igual a los costes totales. Pero, siempre práctico, Marshall señaló:

> Hasta un gobierno que considere que sus propios intereses coinciden con los de la población ha de tener en cuenta el hecho de que si abandona una fuente de ingresos debe recurrir, generalmente, a otras que tienen sus propias desventajas, puesto que suponen necesariamente gastos y molestias en la recaudación, en unión con algún daño para el público, como el que ya hemos señalado en relación con la pérdida de excedente de los consumidores... (*Principios*, p. 402).

En el caso límite de propiedad o gestión gubernamental no tenía que haber ninguna componenda; el excedente de los consumidores debía maximizarse, con la única limitación de que debían cubrirse los costes totales.

Así pues, en los temas de política del gobierno relativa a los negocios, la teoría de la utilidad de Marshall (junto con sus opiniones teóricas sobre las funciones de oferta a largo plazo) le llevó a algunas sugerencias no muy ortodoxas e incluso radicales. Aunque el tipo de teoría de la utilidad sobre la que se basaba su análisis ha perdido en buena medida el favor de los economistas durante muchos años, los problemas que Marshall atacó (determinando las políticas públicas óptimas en relación con la empresa de mercado) todavía nos resultan muy familiares. Además, es digno de notarse que sus análisis de estos problemas son todavía tan sólidos como la mayoría de los que ofrecen los economistas políticos contemporáneos.

El caso de las externalidades

Una de estas aplicaciones que ha surgido ampliamente en los análisis económicos contemporáneos se refiere al área general de las «externalidades», los derechos de propiedad y los «fallos del mercado». El descubrimiento y elaboración, por parte de Marshall, del concepto de economías externas demostró ser un terreno fértil para el desarrollo de nuevos principios teóricos en el campo de las economías públicas.

Anteriormente vimos que Marshall identificaba algo denominado «economías externas», por medio de las cuales los efectos de ciertos tipos de desarrollo y expansión de la industria desplazaban hacia abajo las curvas de coste de las empresas que formaban parte de aquella industria: se trataba de una «externalidad» positiva para la empresa.

Aparte de la identificación muy práctica de una externalidad, en Marshall, una

tradición filosófica de maximización del bienestar venía del utilitarismo benthamita (véase el capítulo 6) y continuaba a través de J. S. Mill y de uno de los de mayor edad entre los contemporáneos de Marshall, Henry Sidgwick. En esta tradición, la provisión del mayor bien para el mayor número *únicamente* a través del mercado tropieza con un obstáculo. El mercado podría «fallar» en el sentido de que algunas actividades podrían producir externalidades positivas o negativas que podrían no cargarse (en el caso de externalidades negativas) o no pagarse (cuando los efectos fuesen positivos) al iniciador de la externalidad. Un ejemplo de externalidades negativas podría ser una fábrica de acero que arrojase humo y escoria en el área circundante, dañando las casas, los pulmones y el agua potable de las zonas situadas aguas abajo. A la inversa, uno puede plantar un jardín que los vecinos pueden disfrutar, pero no existe una manera práctica de cargarles nada por ello. Casos como éstos nos resultan familiares.

Lo que hay que destacar es que el ahijado y sucesor elegido de Marshall en Cambridge (en 1910), A. C. Pigou, desarrolló mucho esta idea y propuso una solución «neoclásica», «marshalliana». En 1912, en su *Wealth and Welfare* y en una «segunda edición» ampliada, titulada *La economía del bienestar* (1920), Pigou discutió la posibilidad de fallos del mercado. Supongamos la existencia de una externalidad negativa como la polución de una corriente de agua. Los costes *sociales* marginales de tales producciones superan a los costes *privados* marginales de la empresa que poluciona (en una cantidad igual al daño marginal causado por la polución).

Consideremos el gráfico 15.9, que representa el coste privado marginal (MPC), el coste social marginal (MSC) y la curva de demanda de la actividad. Si la empresa que poluciona no soporta los costes sociales, la curva MPC es relevante para su proceso de toma de decisiones. Se produce la cantidad Q_0 y la sociedad se ve obligada a soportar los costes marginales de la polución, AP_0. Desde el punto de vista de la sociedad, se produce «demasiado» de este bien.

La solución de Pigou consistía en gravar con un *impuesto* a la industria contaminante, de modo que la curva MSC representase el coste de producción para la empresa. En este caso, la empresa soportaría el coste *total* de producir este bien y el producto se reduciría a Q_1 (con un precio superior). Los impuestos y subsidios constituían el método de Pigou —y, como hemos visto, de Marshall— para subsanar los fallos del mercado, tanto de tipo positivo como negativo. En este marco, Pigou contempló un papel *más amplio* del gobierno, en forma de acción legislativa o reguladora.

En una de las contribuciones más significativas al análisis económico contemporáneo, Ronald Coase puso en duda el supuesto de Pigou de que las externalidades fuesen no direccionales por naturaleza. En «The Problem of Social Cost», publicado en 1960, Coase destacó la naturaleza bidireccional de las externalidades. Los contaminantes de la corriente no habrían generado una externalidad si no existiera un núcleo de población aguas abajo. Un fumador de cigarrillos no causaría una externalidad si no se situase ningún individuo en sus proximidades. Coase destacaba así la naturaleza *recíproca* de las externalidades y argumentaba que la solución de Pigou, de la interferencia legislativa del gobierno, era defectuosa en varios aspectos. Si, por ejemplo, los costes de transacción y soborno fueran bajos, el propio mercado podría resolver el problema de la polución aguas abajo descrito más arriba. Los

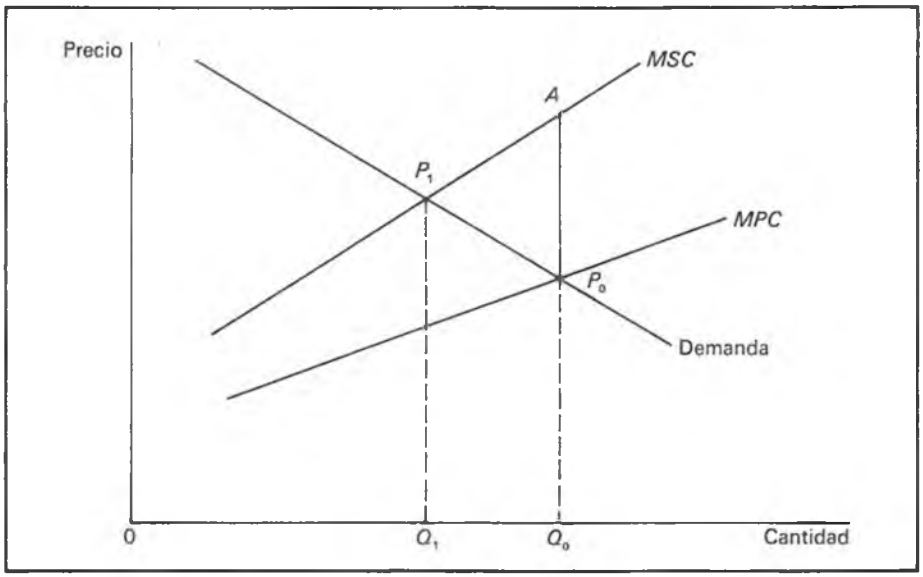


Gráfico 15.9
Si la empresa que poluciona puede ignorar el coste social de producción, producirá una cantidad Q_0, obligando a la sociedad a soportar el coste AP_0. Una manera de aumentar el coste marginal privado hasta el nivel del coste marginal social es someter a imposición a la empresa contaminante, de acuerdo con la diferencia entre las curvas *MSC* y *MPC*.

polucionados podrían sobornar a los polucionantes para reducir la polución, o el polucionante podría sobornar a los polucionados para que la aceptasen. Sea cual fuere el sistema, se conseguiría un uso eficiente de los recursos de la sociedad *sin interferencia gubernamental.* En éste y en otros casos, Coase argumentó que si el sistema judicial realiza una asignación adecuada de las responsabilidades (que suponga costes bajos para los que participan en la externalidad), las fuerzas e incentivos del mercado pueden bastar para generar soluciones eficientes de estos problemas. En otras palabras, la presencia de externalidades no proporciona a primera vista una justificación de las interferencias gubernamentales de tipo legislativo (como la Occupational Safety and Health Administration o la Environmental Protection Agency en los Estados Unidos). Teniendo presente esta importante digresión, volvamos ahora a la parte principal de nuestra discusión de la asignación de recursos en el mercado.

LAS IDEAS DE MARSHALL SOBRE ELASTICIDAD, DEMANDA DE LOS FACTORES Y ASIGNACION OPTIMA DE RECURSOS

Pasamos ahora a una última área, menos asentada, de la contribución de Marshall: los factores (la demanda de factores es una demanda derivada) y la distribución

eficiente de los recursos. A fin de obtener una apreciación más completa de los logros de Marshall en estas áreas, debemos considerar primero su definición de elasticidad.

Elasticidad

En una contribución de auténtica importancia, Marshall describió y calificó el concepto de elasticidad de la demanda. La idea no era exclusiva suya (Fleeming Jenkin había aludido a ella en 1870), pero, como de costumbre, él desarrolló el concepto en gran medida, haciéndoselo propio. Como dijo Marshall, «la *elasticidad* (*o correspondencia*) *de la demanda* en un mercado es grande o pequeña según que la cantidad demandada aumente mucho o poco frente a una baja de precios dada, o disminuya poco o mucho frente a un alza de precios dada» (*Principios*, p. 90). La elasticidad, una idea ahora tan familiar a todo estudiante de una introducción a la economía, se define simplemente como la variación percentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio. Algebraicamente, $N_D = [\Delta Q_D/Q_D] \div [\Delta P/P]$ [13]. La demanda se considera elástica si N_D es mayor que 1, inelástica si es menor que 1 y de elasticidad unitaria si es igual a 1.

Marshall acompañó su discusión seminal de los determinantes de la elasticidad con numerosos ejemplos prácticos. Básicamente, argumentó que, *ceteris paribus*, la demanda es más *elástica*:

1. Cuanto mayor es la proporción que en el presupuesto total de un individuo representan los gastos en la mercancía (la sal, por ejemplo, es un bien necesario y también representa un gasto pequeño tanto para ricos como para pobres).
2. Cuanto más tiempo se mantenga la variación del precio (de nuevo el tiempo).
3. Cuanto mayor sea el número de sustitutivos.
4. Cuanto mayor sea el número de usos a que se pueda destinar la mercancía.

Además, Marshall desarrolló una extensa discusión de las diferencias de elasticidad entre compradores ricos, de clase media y pobres. En un pasaje que revela claramente su preocupación victoriana por las clases sociales, observaba, en relación con el efecto de los gustos adquiridos sobre la demanda de carne:

> En los barrios obreros, la carne de calidad superior e inferior se vende casi al mismo precio; pero algunos artesanos bien pagados del norte de Inglaterra han llegado a aficionarse tanto a la buena carne y pagan por ella un precio casi tan elevado como el que se pide por este artículo en la parte occidental de Londres, donde los precios se sostienen artificialmente altos por la necesidad que existe de exportar las clases inferiores para que sean vendidas en otros lugares (*Principios*, p. 94).

---

[13] Marshall también aplicó el concepto básico a la oferta. Más adelante se desarrolló un concepto de «elasticidad cruzada». La elasticidad cruzada se define como la variación de la cantidad demandada de una mercancía A ante una variación del precio de otra mercancía B.

Y, en una ingeniosa observación, Marshall notaba que «Parte de la demanda de artículos alimenticios costosos es realmente una demanda con el objeto de obtener distinción en la sociedad y, por lo mismo, es casi insaciable» (*Principios*, p. 93).

La utilidad de las estimaciones de la elasticidad de la demanda final, hechas posibles por la brillante discusión del concepto que realizó Marshall, es bastante evidente en el análisis de presupuestos y en todos los aspectos de la teoría del consumo. Pero, como se verá, Marshall amplió la noción de elasticidad *y* su utilidad de la demanda del consumidor para incluir la demanda de los factores (trabajo, capital, tierra). Pasamos ahora a dicha contribución[14].

Demanda de factores

El estudio de la demanda de factores (demanda derivada) y de la elasticidad de la demanda de factores fue probablemente iniciado por Marshall, al que siguieron A. C. Pigou y John R. Hicks. Sin embargo, al menos en la octava edición de los *Principios*, Marshall atribuyó a Böhm-Bawerk e Irving Fisher los desarrollos correspondientes, y parece bastante claro que Cournot estuvo manejando un concepto similar ya en 1838.

La discusión de Marshall sobre los determinantes de la elasticidad de la demanda de factores (demanda derivada) se encuentra principalmente en el libro V, capítulo 6, de los *Principios*, titulado «Demanda conjunta y compuesta. Oferta conjunta y compuesta» (y en sus notas matemáticas XIV bis y XV, pp. 705-706). En su forma característica, Marshall no hizo ningún esfuerzo para tratar ninguna situación teórica general. En lugar de ello, utilizó ejemplos domésticos relacionados con yeseros que trabajaban en la construcción de casas y mangos de cuchillo utilizados en la fabricación de éstos. El capítulo 6 implica a los yeseros y las notas a pie de página y las notas del apéndice matemático implican a los cuchillos y sus mangos.

En otro de sus rasgos característicos, Marshall no especificaba los supuestos subyacentes que adoptaba. Con todo, hizo una afirmación explícita que los autores posteriores aparentemente pasaron por alto, una afirmación que sitúa a Marshall un tanto fuera del marco de análisis seguido por los autores que construyeron a partir de su discusión. Hicks, R. G. D. Allen y otros interesados en la demanda derivada han supuesto, de un modo casi uniforme, el equilibrio competitivo a largo plazo. Marshall, por su parte, escribió que:

> El período de tiempo sobre el cual se extiende es corto, y las causas que tenemos que considerar como capaces de reajustar la oferta y la demanda son sólo de la categoría de las que pueden operar dentro de ese período corto... pero debemos observar que refiriéndose a períodos cortos, como se refiere, es una excepción a nuestra regla general de seleccionar... casos en que hay tiempo suficiente para que se desarrollen las acciones a largo plazo de las fuerzas de la oferta (*Principios*, p. 316).

---

[14] La discusión que sigue se basa en gran parte en el tratamiento de la demanda de factores en S. C. Maurice, «On the Importance of Being Unimportant» (véanse Referencias).

En el modelo que implica el trabajo de los yeseros, Marshall parece suponer generalmente que la producción se realiza con proporciones variables de los factores, o de una forma muy parecida. Pero en esta área se mostró tan indeciso como el austríaco Menger (véase el capítulo 13). El dice que: «una suspensión temporal de la oferta de trabajo de los yeseros causará una disminución *correspondiente* en la cantidad de construcciones...». Esta afirmación, en sí misma, indica proporciones fijas, al menos en lo que se refiere al trabajo de los yeseros. No obstante, en el texto Marshall parece implicar unas proporciones variables de los factores, pero sus resultados parecen seguir únicamente con un supuesto de proporciones fijas.

Las proporciones variables entran sobre todo a través de la demanda de mercancías, es decir, a través de un cambio en el producto. «Asimismo, la dificultad de obtener uno de los factores de producción de un artículo determinado puede a menudo remediarse modificando el carácter del producto», escribió Marshall. «Algún trabajo de los estuquistas puede ser indispensable, pero muchas veces la gente se pregunta si vale la pena tener muchos adornos de yeso en su casa, y si surge un alza en su precio, reducirán el número de éstos» (*Principios*, p. 319).

Sean fijas las proporciones o no, Marshall estableció la ley fundamental de la demanda derivada como sigue: «la lista de demanda de cualquier factor de producción de una mercancía puede *derivarse* de la del artículo, deduciendo del precio de demanda de cada cantidad determinada del artículo la suma de los precios de oferta para las cantidades correspondientes de los demás factores».

El modelo cuchillo-mango-hoja. Las hojas y los mangos se utilizan en proporciones fijas para fabricar cuchillos. Conociendo la oferta de hojas y la demanda de cuchillos, el problema que Marshall planteó era el de determinar la demanda derivada de mangos. Trató el problema gráfica y matemáticamente. El modelo gráfico de Marshall se reproduce en la figura 15.10. Este gráfico, que se relaciona con el modelo de oferta conjunta de Mill-Marshall, se construye de manera semejante al gráfico 8.1.

Aquí la demanda de cuchillos DD' está dada, como lo están las funciones de oferta de cuchillos y de mangos, SS' y ss', respectivamente. Ahora bien, el problema consiste en deducir una función de demanda de mangos, y Marshall utiliza las convenciones siguientes. Tómese una cantidad OM de cuchillos. MP es el precio de demanda para OM cuchillos. El precio de oferta de OM cuchillos es MQ, y el precio de oferta de los mangos para OM cuchillos es Mq. La diferencia, Qq, es el precio de oferta de OM hojas. Ahora bien, para obtener el precio de demanda del factor hojas (para producir la cantidad OM), Marshall simplemente sustraía el precio de oferta de las hojas (Qq), para la cantidad OM, del precio de demanda de los cuchillos (MP), para la misma cantidad OM. Así se obtiene un precio de demanda de las hojas, Mp ($MP - Qq$). Por supuesto, Qq es igual a Pp. Se sigue un procedimiento idéntico para todas las demás cantidades de cuchillos, y se puede dibujar una función de demanda de los cuchillos, dd'. El precio de demanda de las hojas es simplemente la diferencia entre el precio de demanda total de cuchillos y el precio de demanda derivada de los mangos. El precio de oferta de las hojas viene dado *objetivamente* por la diferencia entre las dos funciones de oferta, SS' y ss'.

El equilibrio, en el modelo descrito por el gráfico 15.10, tiene lugar cuando la

cantidad de cuchillos OB se produce al precio BA. La demanda derivada de mangos, dd', corta a la función de oferta de mangos en a, y el precio de equilibrio pagado por los mangos es Ba. Además, en equilibrio se paga un precio Aa por las hojas. (Obviamente, $Ba + aA = BA$.) La demanda de cualquier factor puede derivarse, pues, si se conocen los precios de oferta de los demás factores y la demanda del producto final. Pero Marshall fue más lejos e ideó una fórmula y un conjunto de reglas para calcular la *elasticidad* de la demanda derivada.

Leyes de la elasticidad de la demanda de factores en Marshall. La fórmula de Marshall para la demanda derivada puede expresarse en forma moderna como lo hizo Martin Bronfenbrenner:

$$E_{DH} = \frac{S_H E_{SB} E_{DK}}{E_{SB} + E_{DK}(1 - S_H)}$$

donde la elasticidad de la demanda de factores se define como positiva. En la ecuación anterior, E_{DH} es la elasticidad de la demanda de mangos, S_H es la proporción del coste total imputada a los mangos, E_{SB} es la elasticidad de la oferta de hojas, y E_{DK} es la elasticidad de la demanda de cuchillos.

Nos refiramos en especial a las hojas o a los mangos, o a un modelo más general, todos los factores que no sean el factor en cuestión se integran en un solo factor.

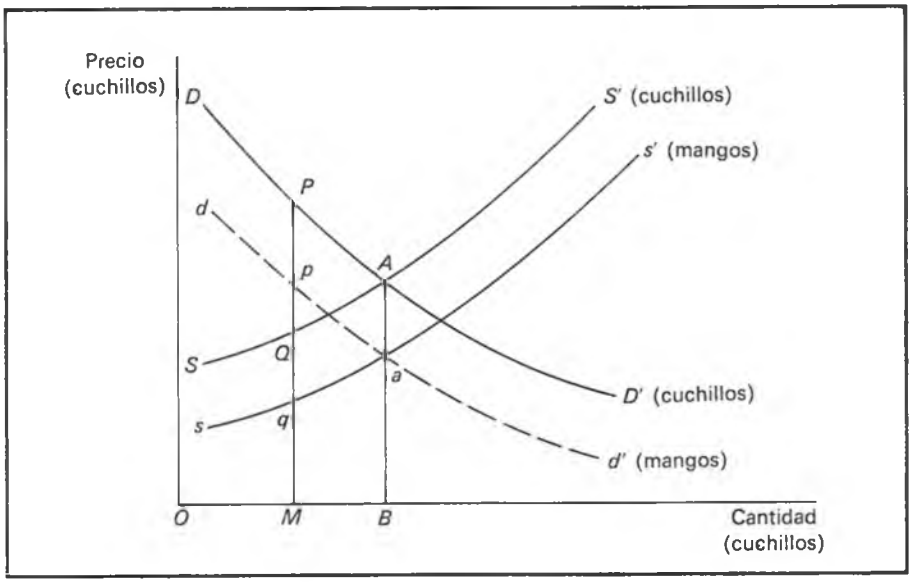


Gráfico 15.10
En el punto de equilibrio A, el precio de los mangos, Ba, viene determinado por la intersección de ss' y de dd', y el precio de las hojas, aA, se determina restando Ba de la oferta de cuchillos.

Siguiendo su razonamiento literario y su presentación matemática, Marshall estableció sus famosas «cuatro reglas» para el gobierno de la elasticidad de la demanda derivada (*Principios*, pp. 316-319). Marshall formuló sus reglas de la elasticidad de la demanda derivada de una manera prudente e indirecta, utilizando, según su costumbre, muchos ejemplos. Por claridad y precisión, es mucho mejor utilizar la reformulación que hizo Pigou de las reglas de Marshall (*The Economics of Welfare*, pp. 682-685). Sin embargo, esta lista de reglas sigue a Marshall más que a Pigou:

Primera ley de Marshall: «La demanda de un bien será probablemente tanto más elástica cuanto más fácilmente pueda sustituirse por otro bien que pueda obtenerse.»

Segunda ley de Marshall: «La demanda de un bien probablemente será tanto más elástica cuanto más elástica sea la demanda de cualquier cosa que contribuya a producir.»

Tercera ley de Marshall: «La demanda de un bien será probablemente menos elástica cuanto menos importante sea la parte representada por el coste de ese mismo bien en el coste total de alguna otra cosa, en cuya producción esté empleado.»

Cuarta ley de Marshall: «La demanda de un bien probablemente será más elástica cuanto más elástica sea la oferta de los agentes de producción cooperantes.»

En general, las leyes de Marshall han superado el examen de sus estudiantes y de los miembros de la escuela de Cambridge. Transcurrieron cuarenta y dos años entre la primera edición de sus *Principios* (1890) y la aparición de *La teoría de los salarios* de Hicks (1932). En el ínterin, según parece, la única referencia significativa a la elasticidad de la demanda de factores (demanda derivada) fue la reformulación que hizo Pigou de las leyes de Marshall. En un apéndice a *La teoría de los salarios*, titulado «La elasticidad de la demanda derivada», Hicks emprendió una reevaluación sistemática de las leyes de Marshall sobre la demanda derivada. En este importante libro, Hicks fue el primero que desarrolló el concepto de elasticidad de sustitución (aunque Joan Robinson también lo presentó casi simultáneamente y de modo completamente independiente). Hicks definía la elasticidad de sustitución como la variación proporcional de la relación capital/trabajo (o cualquier otro par de factores) respecto a la variación de la tasa marginal de sustitución técnica, suponiendo que el producto se mantiene constante.

Añadiendo este coeficiente de sustitución, Hicks analizó matemáticamente las cuatro leyes de Marshall en el apéndice a *La teoría de los salarios*. Todas las leyes de Marshall se confirmaron, excepto la tercera, que se refiere a la elasticidad de los factores y a las participaciones relativas. Hicks halló que si nos encontramos con un precio de oferta creciente de los demás factores, la tercera ley de Marshall se mantiene si y sólo si la elasticidad de demanda de la mercancía es mayor que su elasticidad de sustitución (dado que Marshall suponía una elasticidad de sustitución nula, su planteamiento era correcto). O sea, que es «importante no ser importante» si y sólo si los consumidores la pueden sustituir en el consumo con más facilidad que los productores la puedan sustituir en la producción.

Ha habido una controversia considerable, desde entonces, en relación con este punto final, es decir, la importancia de no ser importante. Todo esto demuestra que se ha considerado que la contribución de Marshall tenía la mayor importancia para

inspirar el trabajo de los teóricos posmarshallianos. Además, ilustra otra área de activo interés teórico que Marshall estableció en los *Principios de economía.*

Asignación de recursos y distribución del producto

En su teoría de la demanda derivada, Marshall consideró fijas las proporciones entre los factores, aunque lo hizo como primera aproximación. Su exposición no estaba muy bien organizada, pero Marshall se adhirió a una teoría de la distribución basada en la productividad marginal, al menos a corto plazo. Quedaría para Joan Robinson clarificar el análisis de los mercados de factores (véase el capítulo 18), aunque Marshall, en varios puntos de los *Principios*, indicó que para lograr la asignación más eficiente de los recursos, todos los factores tenían que ser contratados hasta el punto en que su producto marginal fuera igual a su coste marginal. La productividad de cada agente de la producción está sujeta a los rendimientos decrecientes. Como Marshall resumió su famoso «principio de sustitución»:

> Todo agente de producción, tierra, maquinaria, mano de obra especializada o no especializada, etc., tiende a ser aplicado en la producción hasta el punto en que pueda serlo provechosamente. Si los patronos y otros hombres de negocios cren que pueden conseguir un mejor resultado utilizando alguna cantidad más de dichos agentes, no dejarán de hacerlo. Calculan el producto neto (es decir, el incremento neto del valor monetario de la producción total después de deducir los gastos incidentales) que se obtendrá de un gasto adicional en ese sentido o en otro cualquiera, y si pueden ganar gastando algo menos de uno y algo más de otro, no dejarán de hacerlo.
>
> Así pues, los usos de cada agente de producción están regulados por las condiciones generales de la demanda con respecto a la oferta, es decir, por una parte, por la urgencia de todos los usos a que puede destinarse un agente, en unión de los medios de que disponen los que lo necesitan, y, por otra parte, por los *stocks* disponibles del mismo. Y la igualdad entre sus valores para cada uso es mantenida por la tendencia constante a retirarlo de aquellos usos en que sus servicios sean de menor valor para aplicarlo a otros en los cuales sean de mayor valor, de acuerdo con el principio de sustitución (*Principios*, pp. 428-429).

En una serie de capítulos (libro VI, caps. 1-13), repletos de ejemplos prácticos, Marshall describió los rendimientos de los diversos factores de producción. La renta era un rendimiento de factores completamente fijos en su oferta y sin oportunidades alternativas, pero Marshall identificó también una «cuasi-renta». La cuasi-renta, en términos marshallianos, es un rendimiento de factores temporalmente *fijos*, debido a la producción a corto plazo. Es de la naturaleza del «capital amortizable». Como ha señalado George Stigler, la exposición de Marshall es «meramente otra manera de decir que sólo los costes primarios o variables son determinantes del precio en el corto plazo» (*Production and Distribution Theories*, p. 95). A largo plazo, los rendimientos de estas inversiones fijas deben estar cubiertos por el precio de mercado, o el capital abandonará la industria. En otras palabras, sólo a corto plazo, la cuasi-renta (diferencia entre el coste total y el coste variable) no es un pago necesario para obtener el producto.

El tratamiento que hace Marshall de los rendimientos del trabajo es tal vez la

parte más interesante de su discusión de la distribución. La demanda de trabajo depende de su productividad marginal, como la demanda de cualquier otro factor. Pero las condiciones que gobiernan la oferta de trabajo difieren marcadamente en los dos períodos de mercado. A corto plazo, Marshall adoptó una teoría de la oferta de trabajo muy semejante a la desarrollada por Jevons (véase el capítulo 14). Jevons se había centrado en la intersección de la desutilidad marginal del trabajo y la utilidad marginal de la renta real (representada por la utilidad marginal de los salarios monetarios). Como en el modelo de Jevons, los trabajadores dejan de trabajar cuando la utilidad marginal de su salario es igual a la desutilidad marginal del trabajo. Aunque había excepciones, Marshall creía que, por regla general, la oferta de trabajo estaba relacionada positivamente con la recompensa por el trabajo, tanto a corto como a largo plazo.

Marshall sostenía que la oferta de trabajo a *largo plazo* estaba gobernada principalmente por el coste de producción del trabajo. Si esto fuera correcto, los salarios tenderían al nivel de subsistencia, como varios autores clásicos habían sugerido. Pero en vista del hecho de que los salarios no estaban al nivel de subsistencia en Inglaterra, Marshall consideró necesario explicar por qué los salarios eran más altos que el coste de producción del trabajo. Así pues, insistió en que tanto la capacidad mental *como* la capacidad física del trabajador tenían que mantenerse. Se identificaban tres tipos de gastos del trabajador: los de los bienes estrictamente necesarios, los de las necesidades convencionales y los de las comodidades habituales. El primer tipo se compone simplemente de los que exige el mantenimiento físico, como los gastos en alimentación, abrigo y vestido. Los gastos en necesidades convencionales son aquellos que no son estrictamente necesarios para la salud y fortaleza, pero que son necesarios socialmente. El tercer tipo —los gastos requeridos por las comodidades habituales— refleja la creencia de Marshall (formulada antes en los *Principios*) de que los gustos y hábitos de los consumidores, en este caso de los consumidores trabajadores, varían a lo largo del tiempo.

Marshall señaló peculiaridades adicionales o rigideces en el mercado de trabajo. En primer lugar, el motivo del beneficio no actúa del mismo modo en el caso del trabajo que en el caso de los demás factores. Los que pagan su coste de producción (los padres, por ejemplo) no recogen la recompensa. Además, los padres probablemente educarían en ocupaciones en las que la recompensa en proporción al gasto fuera mayor. Pero el retardo entre la inversión y el rendimiento es muy largo, a menudo de quince a veinte años. La predicción, tratándose de un período de esta duración, es con frecuencia imposible. Además, las rentas de los padres son diferentes, lo que quiere decir que los gastos (o inversiones) en la cría y educación del factor trabajo serán significativamente distintos. Estas y otras rigideces explicaban, según Marshall, las enormemente diferentes tasas salariales en la Inglaterra de la época.

Los beneficios y el interés, los rendimientos de los empresarios y del capital, se explicaban de modo parecido. La demanda de capital, que está sujeto a rendimientos decrecientes, depende de su productividad marginal, y Marshall indicó claramente (*Principios*, p. 428) que el capital se utilizaría hasta el punto en que el valor de su producto marginal fuese igual al tipo de interés. Pero a largo plazo, suponiendo un sistema perfectamente competitivo, el rendimiento real del capital vendría determinado por su coste de producción.

El pago de beneficios es un pago por la capacidad para los negocios, que a largo plazo se determina por el coste de producción. Sin embargo, aquí hay un punto importante. En el caso de cualquiera de los factores de producción, es por medio de la propia capacidad de las personas que se dedican a los negocios que la demanda se hace efectiva. La persona que se dedica a los negocios representa la lista de demanda o de productividad marginal. Pero nadie contrata al empresario. Más bien es toda la sociedad la que demanda bienes. En otras palabras, la sociedad hace que la demanda sea efectiva ofreciendo unos precios. Aunque una parte de las habilidades del empresario pueden heredarse, en cuyo caso una parte de sus rendimientos tiene el carácter de renta, las habilidades adquiridas son, de hecho, un coste de producción. Así pues, Marshall concluía que, a largo plazo, los costes de producción determinan los rendimientos y la oferta de *todos* los factores de producción.

El tratamiento que Marshall dio a la distribución descansaba en gran medida en su herencia anglosajona en ese área, y recuerda particularmente el tratamiento de la cuestión en Smith y Ricardo. Puede muy bien ser que pusiera demasiado énfasis en el coste de producción como explicación de los rendimientos de los factores, como hicieron sus antepasados académicos. Su discusión también se ha criticado a menudo por una falta general de vigor, lo que es indudablemente cierto.

A pesar de todo esto, Marshall no estuvo nunca más cerca de la sabiduría práctica que cuando analizaba, a través de numerosos ejemplos, las razones de las diferencias en salarios y beneficios o el impacto del riesgo en la tasa de rendimiento. Su conocimiento práctico del comportamiento de los negocios y de los mercados reales era fenomenal, todo lo cual hace de su discurso sobre la distribución una de las partes más placenteras y provechosas de los *Principios*.

VISION RETROSPECTIVA DE MARSHALL

Los *Principios* de Alfred Marshall fueron, en un sentido significativo, una cota en el desarrollo de la disciplina de la economía. Pero como hemos visto, cierto número de autores importantes contribuyó al *corpus* del análisis microeconómico neoclásico antes de la publicación de la obra clásica de Marshall. Cournot, Dupuit, Jevons y Walras, por mencionar sólo a quienes realizaron las contribuciones más fecundas, se anticiparon a los intereses de Marshall. En distintos puntos de la doctrina (por ejemplo, excedente de los consumidores, demanda, monopolio, oferta conjunta y productividad marginal) los descubrimientos de Marshall fueron claramente anunciados por los autores que se acaban de mencionar y también por J. S. Mill. Objetivamente, sobre una base de doctrina tras doctrina, Marshall no muestra una extraordinaria originalidad, aunque es cierto que muchas ideas pudieron ser desarrolladas independientemente por él.

¿Sobre qué base, pues, descansa la gran reputación (y en buena medida sin tacha) de Marshall? Como en el caso de Adam Smith, su fama se debe principalmente al hecho de que escribió un libro que captó el espíritu académico de la época y que lo hizo, es preciso destacarlo, apelando al profano inteligente. En lenguaje moderno, «lo puso todo junto»; es decir, Marshall sintetizó los análisis clásico y neoclásico del

coste y de la utilidad, produciendo una sólida maquinaria para el análisis económico.

Pero, como hemos visto, Marshall fue mucho más que un simple sintetizador. Su método de equilibrio parcial se utilizó como un elemento que homogenizaba las diferentes ramas de la teoría. El uso del tiempo conceptual, que se encuentra en el corazón de su método, constituía una contribución densa y original a la teoría y a la política económicas modernas. Además de numerosos descubrimientos teóricos, Marshall no dejó nunca de tocar un concepto «recibido» sin ampliarlo o mejorarlo.

Apenas puede dudarse que Marshall fue un gran teórico, pero tendemos a perder de vista el hecho de que fue también un hombre muy práctico. Una razón probable del énfasis subsiguiente sobre los aspectos teóricos de su obra es que los discípulos de Marshall (cuyos nombres casi forman una letanía de los grandes teóricos británicos del siglo XX) prefirieron trabajar en el refinamiento de los conceptos teóricos de los *Principios*. En otras palabras, parece existir una brecha, amplia y desafortunada, entre los intereses de Marshall en la economía y los de los marshallianos, sus discípulos y seguidores. Los marshallianos consideraron que su tarea consistía en clarificar y desarrollar las áreas *analíticas* de los *Principios*, mientras que simultáneamente ignoraban y descuidaban el contexto práctico en que Marshall encerraba sus ideas. Así, Marshall ha sido acusado por lo general de realizar exposiciones ambiguas de ciertas ideas teóricas. Pero muchas de estas críticas están mal dirigidas, porque no tratan la teoría de Marshall como él la trató a menudo, como un instrumento para atacar los problemas prácticos, económicos y sociales. Como se ha indicado en el presente capítulo, una comprensión de los diferentes niveles de abstracción que él utilizó al tratar las curvas de demanda podría haber evitado el extenso debate sobre la naturaleza de la especificación formal de la demanda en los *Principios*. Además, las «ambigüedades» de Marshall no parece que hayan obligado a los teóricos a considerar todos los aspectos de las cuestiones económicas, como él se esforzó en hacer.

Si Marshall viviera hoy, su demanda de un análisis económico que pudiera utilizarse en los problemas económicos prácticos podría incluso llevarle a caracterizar los desarrollos teóricos que brotaban de los *Principios* como «hiperelaborados». El complejo proceso de matematización del análisis económico, que la disciplina ha estado experimentando durante varias décadas, parece ajeno al concepto de la naturaleza y propósito de la economía. Marshall postulaba referentes empíricos, o por lo menos imaginables, de todos sus instrumentos analíticos. Muchos teóricos del siglo XX, de elevada reputación, —algunos de los cuales se proclaman discípulos de Marshall—, han sido igualmente inexorables en no postular ninguno.

Por supuesto, Marshall estaba siempre dispuesto a señalar las lagunas y deficiencias de sus construcciones analíticas. Pero las *aplicaciones* sugeridas, teniendo en cuenta las deficiencias analíticas, formaban también parte de su concepción de la naturaleza de la economía. Probablemente sería el primero en elogiar el desarrollo de mejoras teóricas, pero seguramente criticaría también el aislamiento que muchos teóricos contemporáneos cultivan entre ellos y respecto de los acontecimientos reales. El meollo del genio de Marshall radica en su capacidad de aprender de los problemas económicos y sociales y, a su vez, de contribuir a su solución.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

La literatura secundaria sobre Marshall y sus ideas es enorme y creciente. Sobre el propio Marshall, la mejor fuente es J. M. Keynes, «Alfred Marshall», *Economic Journal*, vol. 34 (septiembre 1924), pp. 311-372, reimpreso en los *Essays in Biography* de Keynes (Londres: Macmillan, 1933 (Existe trad. cast.: «Alfredo Marshall», en *Obras escogidas*. México: Fondo de Cultura Económica, 1978). También reimpresa del *Economic Journal*, vol. 54 (junio 1944), pp. 268-284, en los *Essays* de Keynes, está una nota biográfica sobre la esposa de Marshall, «Mary Paley Marshall (1850-1944)». R. H. Coase, «Alfred Marshall's Mother and Father», *History of Political Economy*, vol. 16 (invierno 1984), pp. 519-527, completa los retratos de familia. Los *Memorials of Alfred Marshall*, editados por su discípulo A. C. Pigou (véanse Referencias), no deben omitirse. Para valoraciones posteriores de la obra de Marshall, hechas por marshallianos, véase G. F. Shove, «The Place of Marshall's Principles in Economic Theory», y C. W. Guillebaud, «The Evolution of Marshall's *Principles*», ambos aparecidos en el *Economic Journal*, vol. 52 (diciembre 1942), pp. 294-329, 330-349. (Existe trad. cast. del primero en J. J. Spengler y W. R. Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971). T. W. Hutchison, *Review of Economic Doctrines 1870-1929*, cap. 4 (Oxford: Clarendon Press, 1953), contiene una breve descripción interpretativa de Marshall (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico 1870-1929*. Madrid: Gredos, 1967). A. W. Coats proporciona una excelente visión de conjunto del pensamiento y de los pensadores británicos en el período marshalliano, en «Sociological Aspects of British Economic Thought», *Journal of Political Economy*, vol. 75 (octubre 1967), pp. 706-729.

A lo largo de líneas relacionadas, véase E. F. Beach, «Marshallian Methodology», *International Journal of Social Economics*, vol. 14 (1987), pp. 19-26. En años recientes, David Reisman ha estado intentando, con resultados desiguales, revalorizar el pensamiento económico de Marshall en las áreas de la teoría económica, el crecimiento económico y la política económica. En particular, véase Reisman, *The Economics of Alfred Marshall* (Londres: Macmillan, 1986) y *Alfred Marshall: Progress and Politics* (Nueva York: St. Martin's Press, 1987).

Una excelente y detallada visión de conjunto de las contribuciones de Marshall al análisis puede encontrarse en los caps. 9 y 10 de Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect* (véanse Referencias). El ensayo de Milton Friedman titulado «The Marshallian Demand Curve» (véanse Referencias) ofrece un caso convincente para identificar la curva de demanda marshalliana con un supuesto de constancia del poder adquisitivo del dinero. Otros autores marshallianos, como Hicks, no están de acuerdo. Véase el clásico trabajo de J. R. Hicks y R. G. D. Allen, «A Reconsideration of the Theory of Value», *Economica*, n.s., vol. 1 (febrero, mayo 1934), pp. 52-76, 196-219. Véase también el comentario de M. J. Bailey sobre el artículo de Friedman, «The Marshallian Demand Curve», *Journal of Political Economy*, vol. 62 (junio 1954), pp. 255-261. Para un esbozo de los desarrollos relacionados con la curva de demanda marshalliana, véase R. B. Ekelund, E. G. Furubotn y W. P. Gramm, *The Evolution of Modern Demand Theory*, cap. 2 (Boston: Heath, 1972). La «paradoja de Giffen» de Marshall, que postula la posibilidad de una curva de demanda con pendiente *positiva*, es analizada por G. J. Stigler en «Notes on the History of the

Giffen Paradox», *Journal of Political Economy*, vol. 55 (abril 1947), pp. 152-156. (Existe trad. castellana: «Notas sobre la historia de la paradoja de Giffen», en *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979.) Pero para una valoración reciente de la posición de Stigler, véase William P. Gramm, «Giffen's Paradox and the Marshallian Demand Curve», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 38 (marzo 1970), pp. 65-71.

La curva envolvente o de planificación de la empresa, que simplifica el análisis a largo plazo de Marshall, fue desarrollada por Jacob Viner en su clásico artículo «Cost Curves and Supply Curves», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 3 (septiembre 1931), pp. 23-46. La ficción de Marshall de la empresa representativa es severamente criticada en Lionel Robbins, «The Representative Firm», *Economic Journal*, vol. 38 (septiembre 1928), pp. 387-404. Toda el área de las teorías de la producción y distribución de Marshall es sometida a una revisión competente y crítica en el cap. 4 de Stigler, *Production and Distribution Theories*. Sobre la difusión del método del período temporal de Marshall en su teoría de la distribución, véase H. M. Robertson, «Alfred Marshall's Aims and Methods Illustrated from His Treatment of Distribution», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), pp. 1-64. Asimismo, véase G. L. S. Schackle, «Marshall's Accomodation of Time», en *Epistemics and Economics* (Londres: Cambridge University Press, 1972) (trad. castellana: *Epistémica y economía*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1976); y P. C. Dooley, «Alfred Marshall: Fitting the Theory to the Facts», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 9 (septiembre 1985), pp. 245-255. La contribución fundamental de Marshall al análisis del período temporal en el intercambio de mercado es también el tema de P. L. Williams, «A Reconstruction of Marshall's Temporary Equilibrium Pricing Model», *History of Political Economy*, vol. 18 (invierno 1986), pp. 639-653. Sobre el mismo tema véase J. M. Gee, «Marshall's Views on 'Short-Period' Value Formation», *History of Political Economy*, vol. 15 (verano 1983), pp. 181-205; y O. F. Hamouda, «On the Notion of Short-Run and Long-Run: Marshall, Ricardo and Equilibrium Theories», *British Review of Economic Issues*, vol. 6 (primavera 1984), pp. 55-82. La teoría del intercambio de Marshall ha sido revisada también por D. A. Walker, «Marshall's Theory of Competitive Exchange», *Canadian Journal of Economics*, vol. 2 (noviembre 1969), pp. 590-597. Los dos artículos siguientes de D. A. Walker sobre los conceptos de oferta de trabajo a corto y largo plazo deben leerse en paralelo: «Marshall on the Long-Run Supply of Labor», *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft* (octubre 1974), pp. 691-705; y «Marshall on the Short-Run Supply of Labor», *Southern Economic Journal*, vol. 41 (enero 1975), pp. 429-441.

Los temas relacionados de economías externas y rendimientos crecientes (costes decrecientes) han sido responsables probablemente de un mayor debate que cualquier otro de los que se discuten en los *Principios* de Marshall. Como vimos en el texto del presente capítulo, A. C. Pigou tradujo el concepto de economías externas en una divergencia entre costes sociales marginales y costes privados marginales. La importante conexión entre la economía del bienestar de Pigou y el trabajo anterior de Henry Sidgwick se establece en Margaret G. O'Donnell en «Pigou: An Extension of Sidgwickian Thought», *History of Political Economy*, vol. 11 (invierno 1979), pp. 588-605. La solución pigouviana era la de gravar con un impuesto (o conceder un subsidio en el caso contrario) a la industria. Sin embargo, en 1924, Frank Knight

discrepó de la discusión de Pigou en varios puntos fundamentales, demostrando que la competencia no lleva a una inversión excesiva, como Pigou (y otros) habían supuesto. Véase Knight, «Some Fallacies in the Interpretation of Social Costs», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 38 (agosto 1924), pp. 582-606. La moderna crítica coasiana ha creado un área completamente nueva de la economía: la economía de los derechos de propiedad. Un buen punto para comenzar en esta extensa literatura es el estudio realizado por E. G. Furubotn y S. Pejovich, «Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature», *Journal of Economic Literature*, vol. 10 (diciembre 1972), pp. 1137-1157.

Sobre el tema del excedente de los consumidores y en particular del papel de Marshall en su desarrollo, véase P. C. Dooley, «Consumer's Surplus: Marshall and His Critics», *Canadian Journal of Economics*, vol. 16 (febrero 1983), pp. 26-38; y R. B. Ekelund, Jr., y R. F. Hébert, «Consumer Surplus: The First Hundred Years», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 419-454.

La cuestión de la existencia y utilidad de los conceptos de industrias de rendimientos constantes, crecientes o decrecientes, fue planteada por J. H. Clapham en un artículo delicioso, «Of Empty Economic Boxes», *Economic Journal*, vol. 32 (septiembre 1922), pp. 458-465, y D. H. Robertson amplió la crítica del concepto en «Those Empty Boxes», *Economic Journal*, vol. 34 (marzo 1924), pp. 16-31. La incompatibilidad del equilibrio competitivo y una condición de costes decrecientes (rendimientos crecientes), que llevó en parte al desarrollo de la teoría de la competencia imperfecta, fue puesta de manifiesto en un brillante artículo de Piero Sraffa, «The Laws of Returns under Competitive Conditions», *Economic Journal*, vol. 36 (diciembre 1926), pp. 535-550. Los artículos de Viner, Knight, Clapham, Pigou, Robertson y Sraffa, mencionados aquí, están reimpresos en *Readings in Price Theory*, George J. Stigler y Kenneth E. Boulding (eds.) (Homewood, Ill.: Irwin, 1952) (existe trad. cast.: *Ensayos sobre la teoría de los precios*, 2.ª ed. Madrid: Aguilar, 1963).

Marshall como «historicista-evolucionista» y la influencia de Darwin en su pensamiento son discutidos por el eminente sociólogo Talcott Parsons en dos artículos clásicos: «Wants and Activities in Marshall», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 46 (noviembre 1931), pp. 101-140; y «Economics and Sociology: Marshall in Relation to the Thought of His Time», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 46 (febrero 1932), pp. 316-347. Sobre este importante tema, véanse las afirmaciones del propio Marshall en «The Old Generation of Economists and the New», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 11 (enero 1897), pp. 115-135, reimpreso en *Memorials of Alfred Marshall*. Algunos autores han continuado explorando esta nebulosa idea hasta la época actual. Véase, por ejemplo, A. A. Awan, «Marshallian and Schumpeterian Theories of Economic Evolution: Gradualism vs. Punctualism», *Atlantic Economic Journal*, vol. 14 (diciembre 1986), pp. 37-49; y A. L. Levine, «Marshall's Principles and the Biological Viewpoint: A Reconsideration», *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 51 (septiembre 1983), pp. 276-293.

Para más evidencia de la sociología de Marshall y de su tendencia a armonizarla con su economía, véase T. Levitt, «Alfred Marshall: Victorian Relevance for Modern Economics», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90 (agosto 1976), pp. 426-444; M. A. Pujol, «Gender and Class in Marshall's Principles of Economics», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8 (septiembre 1984), pp. 217-234; R. M. Tullberg,

«Marshall's Tendency to Socialism», *History of Political Economy*, vol. 7 (primavera 1975), pp. 75-111; A. Petridis, «Alfred Marshall's Attitudes to the Economic Analysys of Trade Unions», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 165-198; y J. D. Chasse, «Marshall, the Human Agent and Economic Growth: Wants and Activities Revisited», *History of Political Economy*, vol. 16 (otoño 1984), pp. 381-404. Este último explora las relaciones que Marshall desarrolló entre la distribución de la renta, el nivel de vida y el crecimiento económico.

La creciente profesionalización de la economía en su época y particularmente la contribución de Marshall a ella son los temas de J. Maloney, «Marshall, Cunningham and the Emerging Economics Profession», *Economic History Review*, vol. 29 (agosto 1976), pp. 440-451; y R. F. Hébert, «Marshall: A Professional Economist Guards the Purity of His Discipline», en *Critics of Henry George*, R. V. Andelson (ed.) (Londres: Associated University Presses, 1979). Finalmente, alguno de los mejores y más interesantes trabajos recientes sobre Marshall es el de John K. Whitaker, especialmente sobre la materia del primitivo desarrollo del pensamiento de Marshall. Véase Whitaker, «Alfred Marshall: The Years 1877 to 1885», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 1-61; y «Some Neglected Aspects of Alfred Marshall's Economic and Social Thought», *History of Political Economy*, vol. 9 (verano 1977), pp. 161-197. El profesor Whitaker también ha editado dos volúmenes conteniendo los primeros escritos de Marshall: *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890* (Nueva York: Free Press, 1975).

REFERENCIAS

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*, 4.ª ed. Londres: Cambridge University Press, 1985. (Trad. castellana: *Teoría económica en retrospección*, 1.ª ed. castellana de la 3.ª ed. inglesa, 1.ª reimpr. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1985.)

Coase, Ronald. «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, vol. 3 (octubre 1960), pp. 1-44.

Friedman, Milton. «The Marshallian Demand Curve», *Journal of Political Economy*, vol. 57 (diciembre 1949), pp. 463-495.

Hicks, John R. *The Theory of Wages*. Londres: Macmillan, 1932. Revisada en 1968. (Trad. castellana: *La teoría de los salarios*. Barcelona: Labor, 1973.)

——. *Value and Capital*, 2.ª ed. Londres: Oxford University Press, 1946. (Trad. castellana: *Valor y capital*, 3.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1968.)

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, 8.ª ed. Londres: Macmillan, 1920. (Trad. castellana: *Principios de economía*, 4.ª ed. Madrid: Aguilar, 1963.)

Maurice, S. C. «On the Importance of Being Unimportant: An Analysis of the Paradox in Marshall's Third Rule of Derived Demand», *Economica*, vol. 42 (noviembre 1975), pp. 385-393.

Pigou, A. C. *Wealth and Welfare*. Londres: Macmillan, 1912.

——. *The Economics of Welfare*. Londres: Macmillan, 1920. (Trad. castellana: *La economía del bienestar*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.)

—— (ed.). *Memorials of Alfred Marshall*. Londres: Macmillan, 1925.

Stigler, George J. *Production and Distribution Theories*. Nueva York: Macmillan, 1941.

CAPITULO 16

LEON WALRAS Y EL DESARROLLO DEL ANALISIS DEL EQUILIBRIO GENERAL

INTRODUCCION: UN ESTUDIO POR CONTRASTE

Así como Alfred Marshall representaba la figura dominante de la economía posclásica inglesa al cambiar el siglo, Léon Walras constituía la principal fuerza entre los economistas continentales. El impacto colectivo de Léon Walras (1834-1910) y Alfred Marshall (1842-1924) sobre los economistas y el análisis económico del siglo XX sería difícil de sobreestimar. El marco de los principales desarrollos contemporáneos de la microeconomía, el análisis del equilibrio general y muchas otras áreas en las que se requiere una superestructura teórica (la teoría monetaria, por ejemplo) tienen un carácter walrasiano o marshalliano. Por estas razones y por muchas otras, Walras y Marshall se consideran justamente, por una gran parte de la profesión, como dos de los teóricos más importantes que nunca hayan vivido[1].

Aunque las contribuciones de Marshall se examinaron con detalle en el capítulo anterior, es apropiado en una discusión de las ideas de Walras contrastar determinadas diferencias entre estos dos gigantes del análisis económico neoclásico. Aunque fueron contemporáneos, Walras era la figura mayor, en términos de edad y de prioridad en los descubrimientos. Pero son el objeto y el método de sus respectivos logros teóricos los que proporcionan las más instructivas formas de contraste.

Sería difícil imaginar dos autores más diferentes, entre los que contribuyeron a formar la corriente principal del análisis económico contemporáneo, que estos dos

[1] Esta afirmación no quiere decir que Walras y Marshall fueran los únicos que contribuyesen al paradigma neoclásico. El pequeño ejército de autores considerados en los caps. 12 a 14 fueron de jaez neoclásico, y desde luego la época neoclásica (desde 1870, aproximadamente, hasta 1920) produjo otros grandes economistas (por ejemplo, Knut Wicksell y toda una tradición sueca, F. Y. Edgeworth, P. H. Wicksteed, V. Pareto e I. Fisher), algunos de los cuales se considerarán más adelante en este libro. Sin embargo, Walras y Marshall poseen una tal significación que merecen un tratamiento especial.

titanes de la profesión. Sus grandes obras —los *Elementos de economía política pura* de Walras (1874) y los *Principios de economía* de Marshall (1890)—, publicadas con una diferencia de casi veinte años, tuvieron ambas un impacto resonante sobre la economía. Cada una de ellas, como cada uno de sus autores, era diferente.

Equilibrio parcial frente a equilibrio general

En primer lugar, ambos autores se interesaron esencialmente por los fundamentos *microeconómicos* de la formación de precios. Esto es, ellos —junto con Cournot, Dupuit y otros anteriores— vieron el proceso equilibrador de precios y cantidades como el resultado del intercambio en el mercado (aunque, como veremos, sus puntos de vista sobre el método de ajuste de precios y cantidades fuesen diferentes). La diferencia esencial entre Walras y Marshall se centra en el objeto del tema sometido a análisis. Marshall, y prácticamente todos los autores microeconómicos antes de él, utilizaron una convención al tratar mercados particulares, que ahora se denomina *análisis del equilibrio parcial.* Walras, por otra parte, desarrolló un método más amplio y complejo para tratar los mercados, llamado *análisis del equilibrio general.*

La distinción importante entre Marshall y Walras en este punto es básicamente simple, aunque más adelante puede encontrarse en este capítulo una discusión más compleja del equilibrio general. Fundamentalmente, cuando se considera un mercado en términos de equilibrio parcial marshalliano, se está considerando un mercado casi aislado. Por ejemplo, tómese el mercado de cualquier mercancía, el jugo de naranja. Tanto en la visión marshalliana como en la walrasiana, el precio y la cantidad de equilibrio del jugo de naranja se determinan por la intersección de la función de demanda y la función de oferta (Walras llamó a esta última «curva de oferta». Donde estos autores discrepaban era con respecto a los *determinantes* de las curvas de oferta y demanda y a la *mecánica* del equilibrio del mercado.

En su especificación de la función de demanda individual del jugo de naranja, Marshall consideraría que la demanda era función no sólo del precio del jugo de naranja, sino también del precio de las naranjas, de los precios de los sustitutivos y complementarios del jugo de naranja, y de la renta y gustos del consumidor. Todos los demás factores que influyen en la demanda de jugo de naranja (los precios de los bienes remotamente relacionados, las interacciones en el mercado con respecto a las variaciones del precio del jugo del naranja, etc.) se mantienen constantes o se ignoran. Así pues, Marshall utilizaba en gran medida los supuestos *ceteris paribus* al tratar las demandas individuales y de mercado de cualquier bien en particular. Lo propio hacía con su especificación de las curvas de oferta individuales y de mercado. Por tanto, Marshall quería ignorar o mantener en suspenso aparentemente los elementos que no tuvieran nada que ver o que sólo tuvieran una influencia remota en la determinación del precio y de la cantidad de un bien particular, de modo que las principales características del mercado individual podían aislarse para su examen. Este método del equilibrio parcial ha sido empleado, antes de Marshall, por Jenkin, Cournot y Dupuit, entre otros.

Walras, por otra parte, atacaba el problema del valor de otra manera. El estaba más interesado en las *interdependencias* que existen entre los mercados. En su visión, estas interrelaciones existen porque el proceso de valoración tiene lugar necesaria-

mente en todos los mercados al mismo tiempo. Walras afirmaba que cualquiera que no hubiera maximizado su satisfacción tendría excesos de demanda (se definirán más adelante) en algunos bienes, incluyendo el jugo de naranja, y excesos de oferta en otros. El objeto del intercambio es maximizar la satisfacción, lo que para Walras quería decir disponer de los excesos de oferta para eliminar los excesos de demanda. Por lo tanto, todo acto de intercambio influye en los valores de todos los bienes del sistema económico. Asimismo, Walras consideraba la producción y el lado de los factores de la actividad económica como interrelacionados. Efectivamente, la interdependencia de todo el sistema de producción *y* consumo era el tema de los *Elementos* de Walras.

¿Cómo describiría, pues, Walras el mercado de jugo de naranja? Argumentaría que el supuesto *ceteris paribus* de Marshall era simplemente inadecuado porque las demás cosas no se mantenían iguales. Antes bien, todo el sistema está interconectado, de manera que un aumento de la demanda de jugo de naranja significa necesariamente que hay un exceso de oferta de otros bienes en el sistema. En consecuencia, cualquier variación del precio del jugo de naranja tendrá efectos adicionales en otros mercados (por ejemplo, en el de las peluquerías), que repercutirán en el mercado del jugo de naranja y producirán nuevos cambios. Estas interconexiones básicas de todos los mercados, que Marshall prefirió ignorar, constituyen el corazón del sistema de Walras. Así, a un nivel teórico y abstracto, Walras argumentaba que un análisis del mercado de jugo de naranja —aislado de todas las variables del sistema— era inadecuado[2]. En contraste con el planteamiento de equilibrio parcial de Marshall, el método de Walras es un planteamiento de equilibrio general.

Cierto antagonismo doctrinal sobre el método

Todo esto no quiere decir que Marshall y Walras no fuesen conscientes del otro método, ni que no fuesen capaces de utilizarlo. De hecho, Marshall, al elaborar la doctrina de las demandas recíprocas de Mill (véase el capítulo 8), produjo un elegante modelo de equilibrio general, con dos mercancías y dos países, para la determinación de los valores internacionales. En sus *Principios*, sin embargo, escogió el análisis de equilibrio parcial como método apropiado para tratar mercados seleccionados en un mundo complejo. Aun así, nunca negó la corrección del sistema de Walras.

Walras, por otra parte, se mostró inexorable —incluso grosero— al señalar lo que le parecían ser los principales errores de Marshall. Aunque Walras no se oponía al uso de curvas de demanda de bienes *particulares*, criticaba el uso de tales curvas si excluían las interdependencias de utilidades y demandas de todos los bienes. También rechazaba con vehemencia la identificación tácita entre utilidad marginal y demanda, práctica a la que había dado origen Dupuit. De hecho, las reservas de Walras se dirigían a menudo a Dupuit y Marshall, conjuntamente.

---

[2] Esto es cierto al margen del hecho de que los walrasianos se ven obligados a utilizar las convenciones del equilibrio parcial al tratar cuestiones prácticas.

En una carta a su contemporáneo italiano Maffeo Pantaleoni, por ejemplo, Walras señalaba que en el análisis del intercambio él consideraba que las funciones de demanda contenían muchas variables independientes y que ésta era la diferencia básica entre su propio concepto de demanda y los de Dupuit, Marshall y dos eminentes teóricos austríacos, Rudolf Auspitz y Richard Lieben (*Correspondence*, cartas 379 y 465). Walras identificaba la formulación de la demanda de Marshall con la de Dupuit (véase el capítulo 12), y sostenía que Dupuit y Marshall intentaban ilegítimamente explicar las curvas de demanda en términos de curvas de utilidad (marginal). En cuanto a su propio papel en la teoría del valor, consideraba que había sido el primero en demostrar las interacciones entre el aparato de demanda de Cournot (sin los avíos de la utilidad) y la teoría del grado final de utilidad de Jevons (véanse los capítulos 12 y 14). Con todo, muchas de las objeciones de Walras a la teoría de la demanda de Dupuit-Marshall no estaban bien fundamentadas, porque en este caso no apreciaba la conveniencia (y la utilidad) de la convención *ceteris paribus* en la teoría del equilibrio parcial.

Curiosamente, Walras estaba casi siempre resentido cuando hablaba de Marshall. Parecía siempre dispuesto a encontrar méritos en la obra de otros economistas continentales, y con la excepción de Jevons, los autores ingleses eran a menudo objeto de amargos ataques. Por ejemplo, Walras dispensó a Jevons y Gossen de su acusación de utilizar el equilibrio parcial porque no intentaron deducir curvas de demanda de las curvas de utilidad. Pero a Marshall lo llamó «gran elefante blanco de la economía política» y le atacó, así como a su brillante colega F. Y. Edgeworth, por su intento envidioso y obstinado de defender la teoría del precio de Ricardo y Mill (*Correspondence*, carta 1051).

Una parte del problema está, por supuesto, en el hecho de que Walras y Marshall desarrollaron sus análisis y escribieron sus respectivos libros para dos audiencias muy distintas. El propósito declarado de Marshall al escribir los *Principios* era informar al profano inteligente, y particularmente a las personas de negocios, sobre los instrumentos y usos fundamentales del análisis económico. En consecuencia, gran parte del análisis formal contenido en el libro aparece en notas a pie de página o en apéndices. Walras, por otra parte, estaba escribiendo claramente para sus colegas de profesión. Las matemáticas de los *Elementos* en las que Walras encajó su teoría eran efectivamente formidables, y es dudoso que los que estuvieran dispuestos a digerirlas constituyesen mucho más que un puñado de teóricos importantes a nivel mundial, en 1874 (Marshall era probablemente uno de ellos). Seguramente estas diferencias son fundamentales para comprender la aceptación relativa de las dos obras por parte de la profesión. Lo que tal vez no sea tan fácil de entender es la casi total ausencia de comunicación entre Marshall y Walras. Sin embargo, a pesar de sus diferencias teóricas y culturales, es de fundamental importancia conocer las ideas de los hombres que han llegado a ser apreciados como dos de los teóricos económicos más grandes de la historia.

LEON WALRAS: BOSQUEJO DE SU VIDA Y OBRA

Léon Walras nació en 1834, en la región de Normandia (Francia). Conservó su ciudadanía de nacimiento, aunque pasó la mayor parte de su vida adulta en otro país. Como John Stuart Mill, se crió en el hogar de un economista, aunque su primera educación no fue tan rigurosa como la de Mill. No obstante, su padre, Auguste, fue el único profesor de economía que conoció. Más adelante, Walras iba a apoyarse en los hombros de su padre en muchas materias de política económica, pero en teoría económica alcanzó nuevas alturas de originalidad.

Auguste Walras había sido compañero de clase —y posiblemente admirador— de Cournot en la Ecole Normale Supérieure de París. En consecuencia, mientras Cournot permanecía en la oscuridad como economista, Léon Walras iba dominando un ejemplar de las *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* que le había dado su padre. A continuación, fue Léon Walras, más que cualquier otro autor, el que llamó la atención del mundo sobre la obra pionera de Cournot. A pesar de su brillantez, Cournot se había batido en retirada ante el problema del análisis del equilibrio general, declarando que se hallaba fuera de la capacidad del análisis matemático. Walras demostró no sólo que Cournot estaba equivocado en este punto, sino que ahora también se le reconoce generalmente como fundador del análisis del equilibrio general.

Existen pocos indicios en la juventud de Walras de que llegaría a ser un gran economista. Recibió una educación ordinaria, obteniendo dos grados de bachillerato, uno en letras y otro en ciencias. Con todo, suspendió la parte matemática del examen de ingreso en la Ecole Polytechnique (la escuela que prepara a los ingenieros civiles en Francia). Tal vez fue también porque él mostró poco interés por los estudios de ingeniería subsiguientes emprendidos en la Ecole des Mines, una escuela de ingeniería de menor rango que la Ecole des Ponts et Chaussées, en la que Dupuit había sobresalido. En 1858 volvió a sus actividades literarias, publicando una mala novela aquel año y un relato no mucho mejor al año siguiente. Como si reconociese sus propias deficiencias como *littérateur*, Walras prometió a su padre, en 1858, que se dedicaría a la economía de por vida. Sin embargo, antes de que pudiera obtener una posición académica en el campo escogido, encontró tiempo para ser padre de dos gemelas fuera de matrimonio, editar una revista mensual de vida corta y trabajar en una compañía ferroviaria y en dos bancos. No obstante, estudiaba economía en su tiempo libre y escribía algo sobre el tema.

Las ideas impopulares de Walras —que en su juventud eran aproximadamente las mismas de su padre (ambos apoyaron la nacionalización de la tierra, la economía matemática y una teoría subjetiva del valor, en contraste con la teoría del coste de producción de Ricardo)— le impidieron asegurarse un puesto académico en Francia, pero en 1870 fue finalmente nombrado —a pesar de las objeciones de tres de los siete miembros del comité de selección— para ocupar una plaza de profesor en la Facultad de Derecho[3] de lo que más tarde se convertiría en la Universidad de

[3] Lausanne seguía la práctica común en Francia (resultado de un plan de reorganización de Napoleón) de ofrecer todos los cursos de economía de las principales universidades en las facultades de derecho.

Lausanne (Suiza). Allí Walras prosperó intelectualmente, si no económicamente. Nunca disfrutó de una posición financiera segura hasta su matrimonio con una viuda rica en 1884, después de la muerte de su primera esposa cinco años antes. Pero en Lausanne comenzó la febril actividad que con el tiempo le llevaría a la publicación de sus obras más conocidas.

En 1874 y 1877 publicó las dos partes de sus *Elementos de economía política pura*, una obra seminal sobre la teoría del valor basada en la utilidad marginal y sobre el análisis del equilibrio general. Esta fue seguida, en 1881, por la *Théorie mathématique de bimétallisme* y, en una sucesión bastante rápida, por la *Théorie mathématique de la richesse sociale* (1883) y la *Théorie de la monnaie*. Walras había planeado siempre escribir dos tratados sistemáticos sobre economía aplicada y economía social, para acompañar a su obra de 1874 sobre teoría pura, pero su agotador ritmo de trabajo en Lausanne había minado buena parte de su energía en 1892. En dicho año abandonó la enseñanza y se contentó con publicar sus escritos (más que las obras sistemáticas que había proyectado al principio) bajo los títulos respectivos de *Etudes d'économie sociale* (1896) y *Etudes d'économie politique appliquée* (1898).

En el apogeo de su carrera en Lausanne, Walras mantuvo una correspondencia con casi todos los economistas de alguna reputación de todo el mundo civilizado. En parte lo hizo para huir de la frustración, porque sus estudiantes de derecho de la universidad mostraban poco interés por la economía. Privado de colegas o estudiantes (al menos en economía) que lo estimularan, Walras siguió la práctica de enviar todos sus manuscritos, antes de su publicación, a otros economistas para que los revisasen críticamente. Esta práctica, con el tiempo, se transformó en una muy activa y voluminosa correspondencia.

La frustración intelectual no fue probablemente la única causa de la incansable correspondencia de Walras. El registro escrito de esa correspondencia revela su ferviente celo por persuadir, suplicar, halagar o conseguir de otra manera la ayuda de otros economistas para difundir el método matemático de análisis en su aplicación a la teoría económica. Prescindiendo de sus motivos, Walras consiguió en una gran medida el avance en la difusión internacional de las ideas, tan esencial para el rápido progreso de cualquier ciencia.

En suma, Walras proyectó una amplia sombra sobre todo el campo de la economía. Su fuerte, por supuesto, fue el trabajo pionero de abrir nuevas fronteras en el análisis económico. En palabras de William Jaffé, su principal biógrafo:

> Este ha sido el mérito de Walras, un sabio solitario y de duro carácter, con frecuencia víctima de difíciles circunstancias, de temperamento hipocondríaco y paranoide, que se abrió camino por un terreno tozudamente hostil y desconocido para descubrir un buen punto de observación desde el que las siguientes generaciones de economistas podrían hacer sus propios descubrimientos (*Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 10, p. 701).

El tuvo un sentido penetrante de la importancia de construir unos cimientos sólidos sobre los que pudieran erigirse otros avances. En una ingeniosa afirmación de su propio planteamiento de la investigación científica, Walras escribió a Etienne Antonelli: «Si uno quiere recoger deprisa, debe plantar zanahorias y lechugas; si tiene la

ambición de plantar robles, ha de poder decirse a sí mismo: mis nietos me deberán esta sombra.»

WALRAS, MARSHALL Y EL MECANISMO DE AJUSTE DEL MERCADO

Tal vez uno de los contrastes más instructivos entre Walras y Marshall radique en la denominada ley de los mercados. Esto es lo que se llama el «mecanismo de ajuste» en las discusiones microeconómicas de los mercados. Estrechamente relacionados con el método de ajuste para el equilibrio de oferta y demanda están los conceptos de exceso de demanda y estabilidad del equilibrio en los sistemas walrasiano y marshalliano. A causa de estar estrechamente relacionados, todos estos temas se tratarán conjuntamente, aunque el concepto de exceso de demanda se ampliará en la sección siguiente sobre el equilibrio general.

Ajustes de precios frente a ajustes de cantidades

La diferencia básica entre Walras y Marshall, en relación con el mecanismo de ajuste del mercado, es que Walras consideraba el *precio* como la variable de ajuste cuando los mercados se encuentran en desequilibrio, mientras que Marshall se centraba en la *cantidad* como variable de ajuste. Establecidas simbólica y un tanto ingenuamente, Walras veía las ecuaciones (o funciones) de oferta y demanda de la forma siguiente:

$$Q_{d_x} = f(p_x) \tag{16.1}$$

$$Q_{s_x} = f(p_x) \tag{16.2}$$

Marshall, por otra parte, consideró las relaciones funcionales de otra manera:

$$D_{p_x} = f(q_x) \tag{16.3}$$

$$S_{p_x} = f(q_x) \tag{16.4}$$

Estas dos formulaciones requieren alguna explicación. En primer lugar, las ecuaciones de demanda y oferta se denominan «funciones» porque, en el caso de Walras, las cantidades demandadas y ofrecidas de una mercancía x —el lado izquierdo de las ecuaciones (16.1) y (16.2)— se consideran funciones (f) del precio de x —el lado derecho de las ecuaciones (16.1) y (16.2). Marshall, por el contrario, relacionaba el precio de demanda y de oferta de una mercancía x con la cantidad demandada y ofrecida de x.

La variable escrita entre paréntesis en el lado derecho de todas las ecuaciones se llama variable *independiente* (o *precio*, en el caso de Walras, y *cantidad*, en el de Marshall). Los cambios en la variable independiente hacen que la variable *dependiente* —el lado izquierdo de las ecuaciones (16.1) a (16.4)— tome diferentes valores.

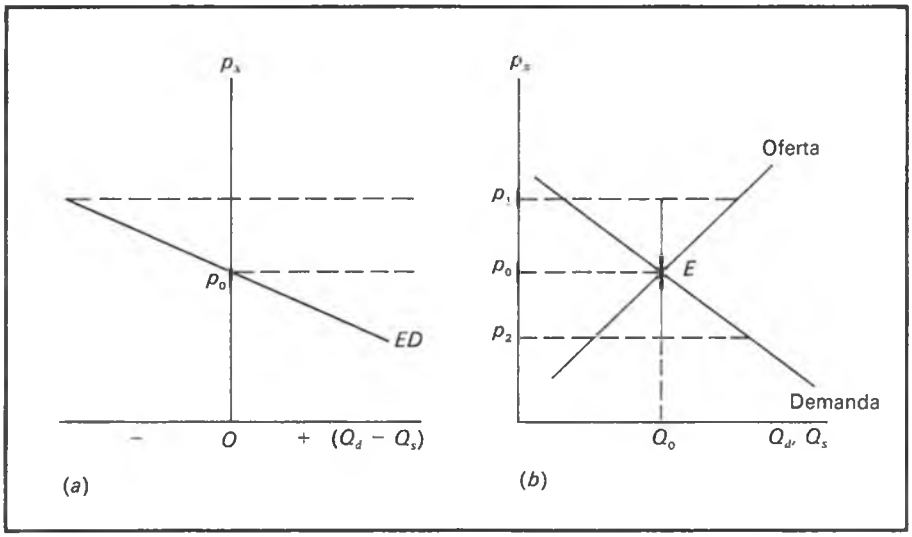


Gráfico 16.1
Si el precio de mercado es demasiado alto para el equilibrio (por ejemplo, p_1), el exceso de demanda negativo (es decir, el exceso de oferta) reducirá el precio hasta su valor de equilibrio. Si el precio es demasiado bajo para el equilibrio, el exceso de demanda elevará el precio hasta su valor de equilibrio.

Dicho de una forma sencilla, Walras indicaba que la cantidad demandada y ofrecida depende de alguna manera de los *precios*, mientras que Marshall indicaba que el precio de demanda y el de oferta dependen de alguna manera de la *cantidad* del bien[4].

La importancia de esta diferencia básica en la especificación de las relaciones entre demanda y oferta puede clarificarse gráficamente, como en la figura 16.1. En el gráfico 16.1*b* se representan las funciones de oferta y demanda de un bien, y se supone que el precio es la variable independiente[5]. Conceptualmente, uno podría imaginar que los demandantes y oferentes presentasen una lista de precios que

[4] Evidentemente, estamos pasando por alto una multitud de otras variables independientes en las relaciones entre la oferta y la demanda, tales como la renta, los precios de los sustitutivos y complementarios (en realidad *todos* los demás bienes en Walras), la utilidad, la función de producción y los precios de los factores. Algunas de estas simplificaciones se abandonarán en la sección siguiente sobre el equilibrio general walrasiano.

[5] Se acostumbra (excepto en economía) a representar una función de dos variables con la variable independiente siempre en el eje horizontal. Así, una representación literal de las funciones walrasianas debiera mostrar el precio en el eje horizontal. Por la fuerza de la costumbre, los economistas representan generalmente el precio en el eje vertical, incluso cuando se supone que es la variable independiente, como en este caso. Esta moderna excentricidad se debe sin duda a la práctica de Marshall, que representaba las variables como se muestra en el gráfico 16.1*b*. Sin embargo, Marshall se adhería a la práctica aceptada, puesto que él consideraba que la variable independiente era la *cantidad* y no el precio (véase la discusión anterior).

expresase las cantidades que ofrecerían y demandarían a los diferentes precios. El punto E del gráfico 16.1*b* representa el precio y la cantidad de equilibrio que la competencia producirá en el mercado. Si, por alguna razón, el precio se estableciese por debajo del equilibrio, por ejemplo, en p_2, la cantidad demandada a ese precio superaría a la cantidad ofrecida, y se produciría escasez. Esta escasez estimula la competencia entre los compradores, lo que a su vez eleva el precio. A medida que sube el precio, algunos demandantes son excluidos del mercado, y algunos vendedores entran en él. En otras palabras, existen fuerzas de mercado que hacen que el precio y la cantidad vuelvan al punto de equilibrio E. De modo semejante, si el precio estuviera por encima del de equilibrio, tendría lugar un exceso del bien, y la competencia entre los vendedores *rebajaría* el precio, aumentando de ese modo el número de demandantes en el mercado y disminuyendo el número de oferentes. En otras palabras, el precio es la fuerza que ajusta (la variable independiente), y, además, el mecanismo de precios, dada una alteración del equilibrio, produce la vuelta al equilibrio. Por esta razón, se dice que el sistema descrito en el gráfico 16.1 es *estable* en el sentido walrasiano.

La función de exceso de demanda de Walras. La estabilidad puede describirse, alternativamente, en términos de un concepto de exceso de demanda. El exceso de demanda se define simplemente como la diferencia entre la cantidad demandada y la cantidad ofrecida a un precio dado, o simbólicamente como $ED = (Q_d - Q_s)$. Una lista de exceso de demanda puede dibujarse como en el gráfico 16.1*a*, que representa estas diferencias. Por ejemplo, el exceso de demanda al precio p_1 es una cantidad *negativa*, porque $Q_d - Q_s$ a dicho precio es negativa. Así pues, un exceso de demanda negativo puede considerarse como un exceso de oferta positivo. El exceso de demanda es nulo al precio de equilibrio y positivo a precios inferiores al de equilibrio. El punto importante es que para la estabilidad de un sistema walrasiano, la función ED tiene que tener una *pendiente negativa*, como en el gráfico 16.1.

Veamos ahora el mecanismo de ajuste y las propiedades de estabilidad en términos marshallianos, como se representan en el gráfico 16.2. En este gráfico se reproduce de nuevo la situación que normalmente se espera encontrar en los mercados reales, es decir, una función de oferta con pendiente positiva y una curva de demanda con pendiente negativa, las mismas que figuran en el gráfico 16.1. La diferencia conceptual entre Walras y Marshall es que Marshall dibujaría las curvas de demanda y oferta presentando una lista de cantidades alternativas a demandantes y oferentes, pidiéndoles que indicasen los precios de demanda máximos que estarían dispuestos a pagar por aquellas cantidades y los precios de oferta mínimos a los que aquellas cantidades serían producidas. El ajuste que tiene lugar en el mercado (cuando la demanda y la oferta no están en equilibrio) no es un ajuste de precios, como suponía Walras, sino un ajuste de cantidades.

El ajuste de cantidades marshalliano puede analizarse con referencia al gráfico 16.2. Supongamos que por alguna razón la cantidad es menor a la de equilibrio, Q_0. La cantidad Q_1, por ejemplo, es menor que Q_0, pero para la cantidad Q_1, el precio de demanda (representado por el punto F de la curva de demanda) es mayor que el precio de oferta (representado por el punto G de la curva de oferta). En términos marshallianos, cuando $D_p > S_p$, las empresas de la industria competitiva están

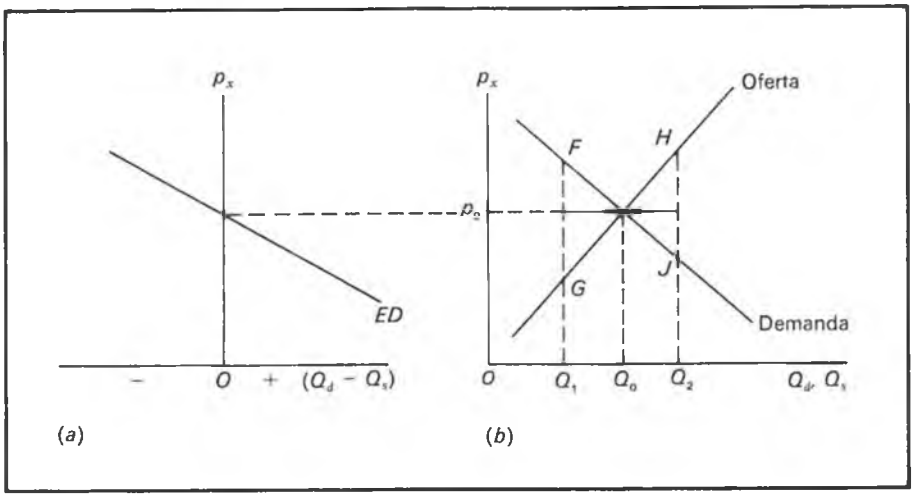


Gráfico 16.2
Si la cantidad producida está por debajo de su valor de equilibrio (por ejemplo, Q_1), la presencia de beneficios económicos estimulará una mayor producción. Si la cantidad producida está por encima de su valor de equilibrio, las pérdidas económicas subsiguientes estimularán una menor producción.

obteniendo beneficios económicos. Por tanto, el producto aumentará, retornando el mercado a una posición de equilibrio en E[6]. De manera semejante, si la cantidad excediese a su nivel de equilibrio, como sucede para Q_2 en el gráfico 16.2, el precio de oferta para dicha cantidad (representado por el punto H) sería mayor que el precio de demanda (punto J) y las pérdidas económicas inducirían a las empresas a reducir la producción. El equilibrio se restablece en Q_0. Así pues, como indican las flechas del gráfico 16.2, el equilibrio marshalliano es estable. En otras palabras, dado un desequilibrio, las fuerzas subyacentes en el sistema garantizarán una vuelta al equilibrio. Asimismo, en términos de la función de exceso desarrollada con relación a la demanda de equilibrio walrasiana, las funciones marshallianas se consideran estables[7]. Dadas unas curvas de oferta con pendiente positiva y unas funciones de demanda con pendiente negativa, tanto la estabilidad marshalliana *como* la walrasiana requieren una función de exceso de demanda con pendiente negativa, tal como las que aparecen en los gráficos 16-1 y 16-2.

---

[6] El aumento del producto tiene lugar por dos razones: 1) las empresas existentes aumentan la producción, y 2) se produce una entrada de nuevas empresas en la industria.

[7] De hecho, para ser consistente, debiera desarrollarse una función del exceso de precio en el gráfico 16.2*a*. Sin embargo, por conveniencia, se toma la inversa de las funciones marshallianas de oferta y demanda, de modo que una función marshalliana de exceso de demanda puede compararse con la que se ha generado a partir del equilibrio walrasiano. Sin embargo, el propio Marshall nunca se molestó en hacer esto.

Oferta con pendiente negativa

Tal vez el aspecto más interesante del proceso de ajuste walrasiano-marshalliano se refiere al problema de las curvas de oferta con pendiente negativa[8]. Dos ejemplos acuden a la mente con facilidad. Primero, como vieron con claridad prácticamente todos los autores mercantilistas (véase el capítulo 3), la curva de oferta de trabajo podría inclinarse hacia atrás (véase el gráfico 3.1) si los trabajadores renunciasen a una renta adicional por su trabajo a cambio de un mayor tiempo de ocio, de modo que en realidad trabajasen menos por unos salarios más elevados. Un segundo ejemplo de oferta inclinada hacia atrás puede encontrarse en los mercados de divisas en el terreno de las finanzas internacionales. Bajo ciertas condiciones, en presencia de una demanda inelástica de bienes de importación, la oferta de divisas puede tener una pendiente negativa (para más detalles, véase Allen, «Stable and Unstable Equilibrium in the Foreign Exchanges»). El meollo de esta discusión está en que existe una posibilidad de que pueda darse una intersección entre las curvas de oferta y demanda con pendiente negativa en los mercados del mundo real. Dada esta posibilidad, la estabilidad del equilibrio, tanto en términos walrasianos como marshallianos, toma unas nuevas dimensiones, como demuestra la siguiente discusión.

Supongamos un mercado (por ejemplo, de trabajo) en que la curva de demanda corte solamente la parte inclinada hacia atrás de la curva de oferta. Este estado de cosas se describe en el gráfico 16.3, en que al precio de demanda p_0, la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. En resumen, se obtiene una función de exceso de demanda con pendiente negativa, como las que se han visto en los gráficos 16.1 y 16.2. Evidentemente, el sistema es estable en términos walrasianos, puesto que una modificación del precio, alejándose del equilibrio, genera fuerzas competitivas que garantizarán una vuelta al mismo.

El sistema descrito en el gráfico 16.3 es *inestable* en términos marshallianos. Esto puede verificarse suponiendo una cantidad Q_1 que es menor que la cantidad de equilibrio, Q_0. Para Q_1 el precio de oferta G es evidentemente mayor que el precio de demanda F. En ese caso, Marshall preveía pérdidas económicas y una *reducción* en el producto ofrecido. Cualquier reducción del producto, a partir de Q_1 en el gráfico 16.3, aumentaría la diferencia entre demanda y oferta. En resumen, el equilibrio no se alcanzaría nunca. Cualquier desplazamiento respecto del punto E sería seguido por trastornos de carácter explosivo en el mercado si se produjesen los ajustes marshallianos. En el caso descrito en el gráfico 16.3, pues, una función de exceso de demanda con pendiente negativa implica la estabilidad walrasiana, pero la inestabilidad marshalliana.

No hace falta mucha imaginación para comprender las propiedades de estabilidad cuando se invierte la denominación de las curvas de demanda y oferta del gráfico 16.3. En este caso, la curva de demanda cortaría a la curva de oferta desde arriba. La función de exceso de demanda correspondiente a estas curvas tendría una pendiente positiva. El sistema sería inestable en el sentido walrasiano porque a todos

---

[8] Milton Friedman y Peter Newman han propuesto una resolución de la diferencia entre Walras y Marshall sobre la cuestión de la estabilidad y de las funciones de oferta con pendiente negativa (véanse las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo).

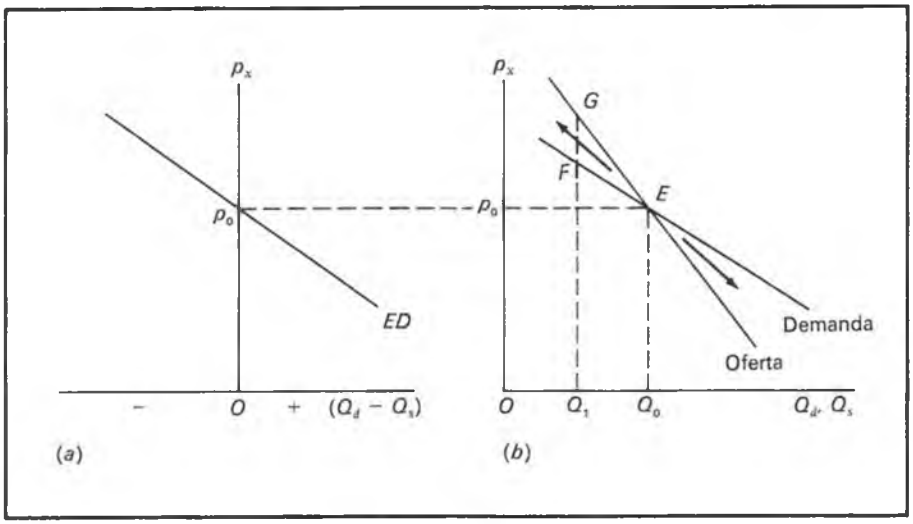


Gráfico 16.3
El mercado descrito en (*b*) es estable en sentido walrasiano (es decir, el precio es la variable independiente), pero es inestable en sentido marshalliano (es decir, la cantidad es la variable independiente).

los precios por encima del precio de equilibrio, p_0, la cantidad demandada superaría a la cantidad ofrecida. El precio aumentaría a causa de las fuerzas de la competencia, alejando al sistema de la posición de equilibrio. Sin embargo, el ajuste marshalliano en este caso produciría estabilidad, porque para cantidades inferiores a la cantidad de equilibrio, Q_0, el precio de demanda sería mayor que el precio de oferta y así tendría lugar una vuelta al equilibrio. En resumen, la función de exceso de demanda con pendiente positiva (que acompaña a las listas de oferta y demanda con pendiente negativa) expresa inestabilidad en el sistema de Walras y estabilidad en el de Marshall. La estabilidad (en términos de exceso de demanda) es simétrica en ambos sistemas para listas de demanda y oferta con pendiente normal, pero es asimétrica cuando las curvas de demanda y oferta tiene pendiente negativa.

Estabilidad del mercado

A primera vista, el tema de la estabilidad podría parecer oscuro y difícil, cuando no simplemente irrelevante. Podría argumentarse, por ejemplo, que el tema de los mercados inestables desaparece ante la experiencia del mercado. Si por «mercados inestables» entendemos «explosiones» de precios y cantidades que se alejan del equilibrio, entonces se dispone de poca evidencia empírica sobre la existencia de tales fenómenos. Aunque la inestabilidad no se haya observado en los mercados del mundo real, la cuestión de la inestabilidad dista mucho de ser irrelevante. Tal vez las limitaciones del mundo real (mercados de futuros y/o arbitraje en las finanzas

internacionales) impiden la explosión de los mercados. Además, si se supone que los mercados son estables, no obstante tiene una importancia real discernir el *proceso* mediante el cual se altera el equilibrio y la manera de restablecerlo. Aunque la cuestión del equilibrio de mercado es, estrictamente hablando, un tema diferente del de la estabilidad, los procesos de ajuste de Walras y Marshall, junto con sus análisis de la estabilidad y la inestabiliddad, estimulan la atención sobre el problema.

Los teoremas de la «telaraña». Cuando se introduce un elemento dinámico en los procesos estáticos de Walras y Marshall, deben deducirse condiciones alternativas para la estabilidad. El llamado teorema de la telaraña, bien conocido por los economistas agrícolas porque se aplica principalmente a los bienes con procesos de producción largos, es un modelo de este tipo. Los modelos del tipo telaraña, con retrasos variables, tienen muchas implicaciones fundamentales para la estabilidad en los mercados agrícolas del mundo real[9].

La importancia práctica de la estabilidad en los mercados se ha visto probablemente oscurecida por un interés académico en la estabilidad. Los teóricos económicos contemporáneos, siguiendo el ejemplo de Walras y Marshall, han demostrado un persistente interés en discutir las propiedades de estabilidad de sus modelos analíticos. No se ha considerado suficiente describir un modelo. Antes bien, es importante demostrar que el modelo tiene propiedades que lo hacen viable y estable. Muchos de los autores más importantes que han contribuido a la moderna teoría macroeconómica y monetaria, por ejemplo, estudian la alteración del equilibrio del mercado y el proceso por el que se restablece el equilibrio.

Tâtonnement. Walras llamó *tâtonnement* (algo así como buscar a tientas el equilibrio) a este proceso más bien complejo, y en el análisis contemporáneo su concepto ha sido de consumada utilidad en numerosos modelos de comportamiento microeconómico y macroeconómico. Los teóricos microeconómicos y del equilibrio general, como los ganadores del premio Nobel Sir John R. Hicks y Kenneth Arrow han dedicado una gran cantidad de tiempo a cuestiones tales como: ¿es posible un equilibrio competitivo?, y si se altera, ¿volverá el sistema al equilibrio?

La cuestión de la existencia y estabilidad del equilibrio de la economía puede orientarse hacia lo que ha sido un tema de importancia fundamental en el desarrollo del análisis del siglo XX. Mientras que los primeros autores (Cournot, por ejemplo), sólo habían insinuado la importancia de estos temas, Walras y Marshall (particularmente el primero) hicieron de la estabilidad una parte esencial de sus sistemas analíticos. Desde una perspectiva moderna, fue una contribución de primer orden.

Como nota a pie de página de carácter histórico que tiene su interés, digamos que tanto Walras como Marshall reclamaron la prioridad en el desarrollo del análisis de la estabilidad. El tema de la prioridad se suscitó en la correspondencia entre Marshall y Jevons (Walras, *Elementos*, p. 502, nota a pie de página núm. 5 de

---

[9] La evidencia indica que las complejidades de los modelos del tipo telaraña pueden no haber escapado a los primeros economistas del siglo XIX (véase R. F. Hébert, «Wage Cobwebs and Cobweb-Type Phenomena: An Early French Formulation», *Western Economic Journal* (diciembre 1973), pp. 394-403).

la versión citada por los autores). Marshall afirmó haber desarrollado el tema de la estabilidad en 1873, pero, como observó el profesor William Jaffé, este «desarrollo» no pasaba de ser una sugerencia. Ciertamente, en su *Pure Theory of Foreign Trade*, impresa privadamente en 1879, Marshall definía el equilibrio estable con referencia a las curvas de la demanda recíproca (véase la discusión de la teoría de la demanda recíproca de Mill-Marshall en el capítulo 8). Pero Walras ya lo había hecho en un texto impreso en 1874 y, por tanto, tenía claramente la prioridad de la publicación.

Mucho más importante que este tema de la prioridad (que a menudo es muy difícil de establecer) es el hecho de que durante el curso de la discusión, ni Walras ni Marshall, pero en particular este último, parecen haber hecho ninguna apreciación del análisis del otro. La simple envidia podría ser una buena explicación para un debate sobre la prioridad, pero el hecho de que Marshall no entendiera correctamente a Walras refuerza la idea de que había algo más. No obstante, parece que fue en este ambiente de disonancia que los dos gigantes de la era neoclásica se vieron el uno al otro.

EL EQUILIBRIO GENERAL WALRASIANO EN EL CONSUMO Y LA LEY DE WALRAS

La sección anterior presentó una discusión más bien simple del análisis walrasiano del mercado. Como se indicaba en la introducción al presente capítulo, el sistema de equilibrio general walrasiano es simple en su concepción pero es de alguna complejidad cuando se expresa formalmente[10]. La ecuación walrasiana de la demanda en forma reducida (véase la ecuación [16-1]) es relativamente sencilla de dominar, por ejemplo, pero el comportamiento que subyace en ella es considerablemente más complejo. El propósito de la discusión que sigue es analizar el comportamiento individual que se encuentra en el centro del equilibrio general walrasiano del consumo. Aunque es demasiado extenso para incluirlo aquí, podría desarrollarse un análisis semejante del equilibrio general de la producción, basado en el comportamiento maximizador de los beneficios que se atribuye a la empresa.

Los conceptos básicos utilizados por Walras en su construcción del sistema de equilibrio general eran los utilizados por Dupuit, Menger, Jevons y otros en el desarrollo de las teorías de la utilidad y la demanda. En tanto que estos pioneros trataron las funciones de utilidad y demanda para una sola mercancía, Walras presentó sistemáticamente un modelo para la maximización de la utilidad del individuo, dadas todas las mercancías que consume y una restricción presupuestaria. A partir de estas elecciones, podían deducirse las funciones de demanda y oferta del individuo.

[10] Se aconseja a los lectores no acostumbrados a analizar teorías en términos algebraicos que pasen por alto la discusión que sigue. Puede encontrarse un breve resumen de la teoría del equilibrio general en la última parte de esta sección, dedicada a Pareto. Desgraciadamente, en el caso del equilibrio general, la geometría no tiene ventajas evidentes (sobre el álgebra) para facilitar la comprensión.

El equilibrio general en forma matemática

El modelo de Walras puede describirse más completa y claramente con algunas sencillas expresiones algebraicas. La presentación de Walras en sus *Elementos* es única y laboriosa. Las lecciones 5 a 10 de los *Elementos* compensarán al lector más tenaz con una comprensión del sistema walrasiano en el caso de dos sujetos y dos mercancías. Sin embargo, se advierte al lector que los gráficos y la matemática de las curvas de «adquisición» y «oferta» desarrolladas en esos capítulos son innegablemente tediosos. Para ser justos con Walras, hay que observar que estos laboriosos desarrollos de un sistema de equilibrio general son lo que uno esperaría de un pionero. Además, como ha indicado el profesor Jaffé, los conocimientos matemáticos de Walras, y su experiencia en este campo, no eran muy grandes (*Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*), y esto, por supuesto, hace que su brillante contribución conceptual al análisis económico sea todavía más sorprendente.

Afortunadamente, el sistema de notaciones de Walras ha sido revisado, y las revisiones modernizadas del equilibrio general walrasiano facilitan su comprensión. En primer lugar, se definirán las funciones de utilidad y *rareté* (término utilizado por Walras para la utilidad marginal), y se desarrollará el concepto de tasa marginal de sustitución. Entonces se introduce la restricción presupuestaria del individuo, la renta, y la dotación de que dispone, y se define una «cesta óptima» de bienes y servicios para el individuo (dada su restricción presupuestaria). Se deducen las condiciones marginales para la maximización de la utilidad y se especifican las funciones de demanda y de exceso de demanda. Finalmente, la ley de Walras —que establece simplemente que la demanda es sólo otra manera de ver la oferta— se relaciona con el exceso de demanda. Esto completa el sistema del equilibrio general walrasiano.

Utilidad y *rareté*. La economía de la era posterior a Smith sería probablemente de escaso interés en una sociedad primitiva. En una sociedad como ésa, la mayoría de individuos tenderían a atender sus propias necesidades de supervivencia y a producir sólo para su familia inmediata. Aunque el individuo debe todavía decidir cómo asignar el tiempo de producción para maximizar su bienestar (o satisfacciones), el problema no es tan complejo como en un estado más avanzado de la sociedad, donde tiene lugar la especialización en la producción y el cambio. La especialización crea una mayor interdependencia, lo cual, como señaló Adam Smith, tiene algunas desventajas. Pero la especialización tiene una gran y decisiva ventaja en cuanto que lleva a un aumento del producto. Como que siempre se prefieren más bienes a menos bienes, se producirá un aumento de satisfacción en las sociedades que se especializan.

Un supuesto común en economía, que se refiere a las personas, tanto en las sociedades primitivas como en las avanzadas, es que aquéllas son capaces de ordenar sus preferencias entre cestas alternativas de bienes y servicios. El nivel de las satisfacciones que el individuo recibe por el consumo de las cestas alternativas se denomina ordinariamente *utilidad* del individuo, pero a veces se usan otras palabras, como «felicidad» o «bienestar», para denotar el mismo concepto. Todo el conjunto de gustos o preferencias relativos a las diversas colecciones posibles de bienes y

servicios se llama *función de utilidad*[11]. Una formulación walrasiana de la función de utilidad del individuo puede expresarse como

$$u = u(q_1, q_2, ..., q_n) \tag{16.5}$$

donde u denota el nivel de la utilidad total alcanzada por el individuo, $u(\ )$ es la notación funcional para las relaciones existentes entre los bienes y servicios consumidos por el individuo y su nivel de utilidad, y q_1, q_2, q_3, ..., q_n, representan las cantidades de bienes y servicios que el individuo consume por unidad de tiempo; q_1 podría ser un corte de pelo, q_2 podrían ser cuatro *compact discs*, q_3 podrían ser ocho pedazos de tarta de manzana, y así sucesivamente. Además, Walras suponía que cualquier adición al consumo del individuo —como un noveno pedazo de tarta de manzana— aumentaría el nivel de su utilidad.

Walras utilizó el término *rareté* para denotar la variación en la utilidad total de un individuo como consecuencia de consumir una unidad más (o menos) de cualquier bien. Intentaba «expresar la *rareté*, es decir, la intensidad de la última necesidad satisfecha, como una función decreciente de la cantidad consumida» (*Elementos*, p. 43 de la ed. citada por los autores). Se supone que la *rareté*, o utilidad marginal, es siempre positiva, de manera que con referencia a la ecuación (16-5), las *variaciones* de la utilidad pueden escribirse $\Delta u/\Delta q_1 > 0$, $\Delta u/\Delta q_2 > 0$, y $\Delta u/\Delta q_n > 0$. Esta propiedad de la función de utilidad se denomina *insaciabilidad de las necesidades* en la literatura económica moderna.

Otro concepto útil es el del cociente entre las utilidades marginales de dos bienes cualesquiera en la colección del individuo. Este cociente se llama *tasa marginal de sustitución*, y es simplemente la valoración interna que realiza el individuo de cualquier bien en términos de otro que pueda mantener igual su nivel de utilidad total o satisfacción. Puede expresarse como

$$V_{ij} = \frac{mu_i}{mu_j} \tag{16.6}$$

que se lee como la valoración que hace el individuo de cualquier bien i en términos de cualquier bien j. Si, por ejemplo, la utilidad marginal de los huevos por docenas, para el individuo, es de 10, y la utilidad marginal del corte de pelo es de 5, la tasa marginal de sustitución de huevos por cortes de pelo es 10/5, o sea 2. Esto significa simplemente que el individuo puede intercambiar 2 cortes de pelo por 1 docena de huevos sin alterar su nivel de utilidad total. Además, la tasa marginal de sustitución disminuye a medida que se añaden unidades del bien i (huevos en nuestro ejemplo) al consumo del individuo, en relación con el bien j (cortes de pelo). Una breve reflexión nos dice por qué: la utilidad marginal de los huevos *disminuye* a medida que se añaden más huevos al consumo, en relación con el consumo de otros bienes.

Por supuesto, la economía moderna se interesa por el comportamiento maximizador. Esto es, supone que un individuo maximizará su bienestar, dado el entorno

[11] El lector advertirá que estas ideas, bien que en forma mucho más simple, estaban presentes en la obra de varios autores anteriores, en especial Dupuit y Jevons.

con el que se enfrenta dicho individuo y los recursos de que dispone. Si los recursos son limitados, evidentemente el individuo no puede alcanzar toda la satisfacción que querría. Como dicen los economistas, se encuentra bajo una restricción presupuestaria. Asignar los recursos escasos de modo que se maximice la utilidad es identificado por el economista como comportamiento racional[12].

La dotación de bienes en un reino mítico. Como que no estamos interesados aquí en considerar el sistema del equilibrio general walrasiano de la producción, se requiere una cierta simplificación para exponer la teoría del intercambio y del consumo de Walras. En efecto, tenemos que suponer inexistentes todas las consideraciones relativas a la producción de bienes, porque si no lo hiciésemos así se complicaría enormemente el modelo que tratamos de comprender. Naturalmente, debe entenderse que la mitad del modelo de Walras, relativa a la producción, puede integrarse con la mitad relativa al intercambio; por supuesto, Walras llevó a cabo la integración en los *Elementos*.

A fin de aislar una economía de intercambio puro a efectos de investigación, tenemos que imaginar una sociedad irreal, por ejemplo, el mítico reino de la isla de Econ. Imaginemos, además, que la gente de Econ está gobernada por un hechicero que les proporciona todos sus bienes. (Esta provisión ocupa el lugar de la producción; así, hay que destacarlo, la teoría del valor que aquí se discute queda ilustrada en un mundo sin costes.) Sin embargo, el hechicero no proporciona bienes en cantidades ilimitadas; más bien entrega a cada ciudadano una dotación igual de cada bien, cada lunes. Supongamos también que todos los bienes restantes (no consumidos) desaparecen en el aire el domingo siguiente por la noche. Así pues, cada individuo de Econ es tratado de idéntica forma, recibiendo su dotación semanal como el pueblo de Israel recibía el maná en el relato bíblico. Estas dotaciones iguales del hechicero pueden expresarse adecuadamente como una colección de bienes q_1^e, q_2^e, ..., q_n^e. Aunque cada individuo recibe la misma cantidad de cada bien, los gustos o preferencias de cada ciudadano no serán los mismos. Así pues, el incentivo para cambiar está presente, y a lo largo del tiempo se establecerán relaciones de intercambio o precios (esto es, la cantidad de un bien que debe intercambiarse para recibir una unidad de otro bien).

En este punto es conveniente introducir un bien base, en términos del cual puedan expresarse las demás relaciones de intercambio. Walras llamó *numéraire* a este bien base. Se define como «la mercancía en términos de la cual se expresan los precios de todas las demás ...» (*Elementos*, p. 161 de la ed. citada por los autores). El *numéraire* se asocia habitualmente con una unidad monetaria, aunque no es necesario. No obstante, supongamos que se escoge el oro como *numéraire*. El valor de todos los demás bienes (esto es, p_1, p_2, ..., p_n) podría expresarse entonces en términos de oro, y el precio del oro sería siempre la unidad, porque su valor se define en sus propios términos. Ahora bien, el *valor* de una de las partes iguales que corresponden

[12] Hay que advertir que muchos economistas no están interesados en lo que *debieran* ser los gustos del individuo. Mientras que la psicología y las ciencias del comportamiento estudian la *formación* de los gustos, la economía toma los gustos del individuo como dados y llama «racional» al comportamiento que muestra el individuo al asignar sus recursos escasos de forma coherente con sus gustos.

a cada individuo puede expresarse en términos del *numéraire*. Si representamos este valor por Y, entonces Y es simplemente la suma de las cantidades de cada bien recibidas por el individuo, multiplicadas por el precio de dicho bien, o

$$Y = p_1 q_1^e + p_2 q_2^e + \cdots + p_n q_n^e = \sum_{i=1}^{n} p_i q_i^e \tag{16.7}$$

Cada individuo elegirá una colección de bienes óptima, es decir, una cesta de bienes que maximice su utilidad, dado el precio de cada bien y su restricción presupuestaria. Nótese que el individuo está limitado por su renta, que es el valor de la dotación semanal. La colección que maximiza la utilidad del individuo puede denotarse como $\hat{q}_1, \hat{q}_2, \ldots, \hat{q}_n$, y el valor de esta colección es simplemente la suma de los precios de cada bien por la cantidad óptima que se desea del mismo, o

$$E = p_1 \hat{q}_1 + p_2 \hat{q}_2 + \cdots + p_n \hat{q}_n = \sum_{i=1}^{n} p_i \hat{q}_i \tag{16.8}$$

E representa los gastos del individuo, y cada individuo debe limitarlos necesariamente al valor de su dotación semanal. La restricción presupuestaria puede, por tanto, expresarse como $E = Y$, o como

$$\sum_{i=1}^{n} p_i q_i^e = \sum_{i=1}^{n} p_i \hat{q}_i \tag{16.9}$$

Walras subrayó una y otra vez que la demanda de bienes por parte del individuo (E en nuestro ejemplo) no es sino otra manera de ver la oferta de bienes (Y). En otras palabras, la acción de demandar bienes presupone que el individuo está también ofreciendo bienes de igual valor (aunque no de la misma utilidad).

Las condiciones de maximización de la utilidad. Una de las condiciones marginales para la maximización de la utilidad tiene que ser bien conocida después de nuestras discusiones sobre Menger y Jevons (capítulos 13 y 14). Esta condición es que, dada una restricción presupuestaria, el consumidor individual comprará bienes hasta el punto en que las utilidades marginales de todos los bienes consumidos por unidad del bien base (generalmente el dinero y, por tanto, por unidad monetaria) sean iguales. Simbólicamente, esto puede expresarse como

$$\frac{mu_1}{p_1} = \frac{mu_2}{p_2} = \cdots = \frac{mu_n}{p_n} \tag{16.10}$$

Sin embargo, se requiere una elaboración de esta condición. La condición (16.10) implica que a fin de maximizar la utilidad, la valoración de cada bien, *por parte de un individuo*, en términos del *numéraire*, tiene que ser igual a la valoración de *mercado* de dicho bien en términos del *numéraire*. Si $\hat{n}$ representa el *numéraire*, esta condición puede entonces expresarse como

$$\frac{mu_1}{mu_{\hat{n}}} = p_1, \frac{mu_2}{mu_{\hat{n}}} = p_2, \ldots, \frac{mu_n}{mu_{\hat{n}}} = p_n \tag{16.11}$$

El razonamiento que hay detrás de esta condición para la maximización de la utilidad es expuesto por Waltas para el caso de dos mercancías:

> Dadas dos mercancías en un mercado, la satisfacción máxima de las necesidades, o el máximo de utilidad efectiva se alcanzará, para cada individuo, cuando la proporción entre las intensidades de las últimas necesidades satisfechas, o proporción entre *raretés*, sea igual al precio. Mientras que dicha igualdad no se logre, será ventajoso para el individuo vender parte de la mercancía cuya *rareté* es menor que el producto de su precio por la *rareté* del otro bien para adquirir parte de la otra mercancía cuya *rareté* es mayor que el producto de su precio por la *rareté* de la primera mercancía (*Elementos*, p. 227).

La lógica de Walras puede ilustrarse con respecto a las relaciones expresadas en la ecuación (16.11). Supongamos que, con respecto al bien 1, no se cumple la condición. En especial, supongamos que $[mu_1/mu_n] < p_1$. Lo que esto significa, suponiendo que las utilidades marginales son constantes, es que el individuo podría obtener p_1 unidades del *numéraire* entregando una unidad del bien 1. Dado que $[mu_1/mu_n] < p_1$, una transacción semejante aumentaría la utilidad en $p_1 mu_n$ y disminuiría la utilidad en mu_1. En términos netos, el individuo experimentaría un aumento positivo de utilidad. La continuación del intercambio, suponiendo funciones de utilidad marginal con pendiente negativa, aumentaría mu_1 y reduciría mu_n, situando la valoración de la mercancía, por parte del individuo, en línea con la valoración del mercado.

Walras resumió la solución general del problema de varias mercancías después de una explicación matemática del sistema de ecuaciones más bien tediosa. Concluyó como sigue:

> Así se determinarían matemáticamente los $m - 1$ precios de las m mercancías expresadas en términos de la m-ésima considerada como numerario, mediante la triple condición: 1.º) que cada individuo obtiene la satisfacción máxima de sus necesidades, siendo las proporciones entre las *raretés* iguales a los precios; 2.º) que cada individuo debe recibir en proporción a lo que entrega y entregar en proporción a lo que recibe, teniendo cada mercancía un solo precio en términos del numerario, aquel para el cual la demanda total efectiva iguala a la oferta total efectiva; 3.º) que no se realiza arbitraje, porque el precio de equilibrio de cualesquiera dos mercancías en términos de una de ellas es igual al cociente entre los precios de equilibrio de ambas en términos de una tercera cualquiera (*Elementos*, p. 298).

El mercado garantizaba una solución al problema, a través del mecanismo de la competencia. En resumen, Walras creía que su sistema científico tenía un referente empírico. El pensaba que había descrito la solución que las fuerzas competitivas establecerían en el mundo real.

Ley de Walras

Un aspecto importante del equilibrio general walrasiano ha venido a conocerse como «ley de Walras». El concepto, junto con todo el sistema walrasiano, se ha utilizado mucho en los modelos económicos contemporáneos, especialmente en los modelos macroeconómicos y en el análisis del comportamiento monetario.

La ley de Walras está relacionada con el concepto de exceso de demanda, que ya hemos discutido con respecto a la estabilidad walrasiana y marshalliana. La presente discusión del exceso de demanda está relacionada con las tenencias óptimas de cada bien, de acuerdo con los precios de todos los bienes y las dotaciones poseídas por cada individuo. En especial, esta tenencia óptima del individuo dependerá de su función de utilidad (véase la ecuación [16.5]) y de su restricción presupuestaria (ecuación [16.9]). Así pues, la demanda de cualquier bien —por ejemplo, uvas— puede escribirse como

$$\hat{q}_g = h^g(p_i, Y) \tag{16.12}$$

donde $h^g(\ )$ es una forma desconocida que depende de la función de utilidad del individuo.

El individuo es un demandante, un oferente o alguien que no participa en el intercambio de uvas. Se dice que la persona que ofrece a su precio de salida p_g tiene un exceso de demanda negativo o un exceso de oferta positivo de uvas. Este exceso de demanda de uvas se define como

$$ED_g = (\hat{q}_g - q_g^e) \tag{16.13}$$

ED_g es el exceso de demanda de uvas, $\hat{q}_g$ es la cantidad deseada y q_g^e es la cantidad de uvas que le regaló el hechicero. Si el individuo desea consumir más uvas (q_g) de las que le han entregado (q_g^e), el consumidor se llama «demandante neto». Por el contrario, si $q_g^e > \hat{q}_g$, este consumidor es un oferente neto. Finalmente, si $q_g^e = q_g$, el individuo está satisfecho y no intercambia. Como que la expresión funcional para las tenencias deseadas de uvas se escribe $\hat{q}_g = h_g(p_i, Y)$, la expresión (16.13) del exceso de demanda puede reducirse a

$$ED_g = H^g(p_i, q_g^e, Y) \tag{16.14}$$

en la que $H^g(\ )$ es una nueva relación funcional entre la demanda de uva y el precio y las dotaciones iniciales. Así pues, podemos resumir diciendo que la demanda de uvas, tarta de manzana o cualquier otro bien está relacionada funcionalmente con los precios y dotaciones iniciales con los que se enfrenta el individuo.

Con un poco más de matemáticas podemos entender la ley de Walras. Formulada en términos sencillos, es la proposición que dice que el exceso de demanda de cualquier bien depende de la *suma* de excesos de demanda de los demás bienes. Puede expresarse matemáticamente como sigue: si el valor del exceso de demanda del bien i-ésimo se define como p_iED_i, y si sumamos los n bienes que consume el individuo, se obtiene la expresión (16.15):

$$\sum_{i=1}^{n} p_iED_i = \sum_{i=1}^{n} p_i(\hat{q}_i - q_i^e) \tag{16.15}$$

La restricción presupuestaria (16-9) puede reescribirse como

$$0 = \sum_{i=1}^{n} p_i\hat{q}_i - \sum_{i=1}^{n} p_iq_i^e = \sum_{i=1}^{n} p_i(\hat{q}_i - q_i^e) \tag{16.16}$$

Si el individuo se ve obligado a vivir dentro de su limitación presupuestaria (su renta o su dotación inicial), la suma de los valores de su exceso de demanda tiene que ser necesariamente igual a cero. Por decirlo de otra manera, el individuo que tiene excesos de demanda de algunos bienes iguales a un valor dado debe tener excesos de oferta de otros bienes que sean precisamente iguales al valor anterior. La ecuación (16.16) puede, por tanto, reescribirse como sigue:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i(\hat{q}_i - q_i^e) = -p_n(\hat{q}_n - q_n^e) \tag{16.17}$$

La ecuación (16.17) nos dice, en otras palabras, que la suma de los valores de los excesos de demanda para todos los bienes *excepto uno* debe ser igual al valor (con signo negativo) del exceso de demanda del otro bien. Evidentemente, no *todas* las elecciones del individuo son independientes (hecho implicado por la ecuación [16.17]), puesto que una vez que el individuo elige $n - 1$ bienes, una restricción presupuestaria determina si es un demandante o un oferente en exceso del bien final. La ecuación (16.17) expresa la ley de Walras.

Fundamentalmente, la ley de Walras es una manera de expresar interrelaciones básicas en el comportamiento económico de los individuos. Es un valioso instrumento taquigráfico que expresa la conclusión de que, dados los gustos del individuo y la restricción de la renta, los excesos de demanda y oferta de todos los bienes deben ser iguales a cero. En otras palabras, las demandas y ofertas de bienes en términos reales no son independientes.

Las interrelaciones que existen entre los individuos en su actividad económica se aplican también al comportamiento del consumidor en el sistema económico en su conjunto. Cuando se añade el aspecto de la producción, incluyendo el comportamiento de las empresas maximizadoras del beneficio, el equilibrio general walrasiano describe todo el conjunto de mercados de factores y productos de la economía. Y lo que es más importante, la teoría walrasiana describe las *interconexiones* necesarias entre los mercados de factores y productos en una economía competitiva idealizada. La ley de Walras en el consumo (que hemos discutido aquí) y en la producción (que no ha sido discutida en este capítulo), es una expresión abreviada para describir estas interesantes y fundamentales interconexiones.

Un breve ejemplo tomado de la teoría monetaria-macroeconómica contemporánea podría ayudar a comprender la utilidad de la ley de Walras. El profesor Don Patinkin, en su libro *Money, Interest and Prices*, ha intentado una integración de las teorías monetarias y macroeconómicas keynesiana y clásica. Lo hace analizando los aspectos de demanda y oferta agregadas de la economía. Por el lado de la demanda hay un análisis de las condiciones de equilibrio en tres mercados: el mercado de bienes de consumo e inversión, el mercado monetario y el mercado de bonos. Sin entrar en las complejidades del meticuloso estudio de Patinkin, se supone que estos tres mercados están interrelacionados en el sentido walrasiano. Esto es, el precio, el tipo de interés y las variables de la renta están relacionadas de tal manera que el equilibrio (exceso de demanda nulo) en *dos* mercados cualesquiera presupone, por la ley de Walras, el equilibrio en el tercero.

En cualquier momento, en analogía con nuestra discusión del equilibrio general del consumo (ecuación [16.17]), la suma de los excesos de demanda (que, por

supuesto, puede ser negativa) en dos de los mercados debe ser igual al valor (*con signo negativo*) del exceso de demanda en el tercer mercado. Cuando dos mercados se caracterizan por un exceso de demanda nulo, el tercer mercado también tiene que estar en equilibrio. Así pues, la demanda agregada de cualquier economía interrelacionada que contenga tres sectores puede analizarse utilizando sólo dos. Por tanto, la ley de Walras ha encontrado un uso particular en los recientes modelos macroeconómicos y monetarios[13].

En alguna escala razonable, la teoría del equilibrio general de Walras fue una contribución de la mayor importancia para el desarrollo del análisis económico del siglo XX. Con todo, no fue el único servicio que Walras prestó a los economistas. Después de un breve rodeo para revisar las contribuciones de su competente sucesor en Lausanne —Vilfredo Pareto— volveremos sobre otra de las contribuciones más importantes de Walras, es decir, sus incansables esfuerzos para contribuir a la profesionalización de la moderna disciplina de la economía.

PARETO, EL EQUILIBRIO GENERAL Y LA ECONOMIA DEL BIENESTAR

Vilfredo Pareto (1848-1923) fue un temprano partidario del equilibrio general walrasiano y utilizó este marco para explorar y establecer varias áreas del análisis económico, incluyendo una brillante contribución a la metodología (véanse las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo). En su *Cours d'économie politique* (1896-1897) y su *Manuel d'économie politique* (1906), Pareto exploró las condiciones del intercambio y la producción que constituyen los fundamentos de la moderna economía del bienestar. A diferencia de la tradición inglesa (Marshall-Pigou) en la teoría del bienestar, que se formó en un marco de equilibrio parcial, Pareto construyó sobre el equilibrio general walrasiano. Aunque Pareto no dedujo todas las condiciones para un máximo de bienestar global, las relativas a la producción y al consumo llevan su nombre.

El máximo de Pareto en el consumo

Pareto utilizó las «curvas de indiferencia» del consumidor de F. Y. Edgeworth (*Mathematical Psychics*, 1881) para demostrar que, en el caso de una oferta de bienes fija, se obtendría un óptimo de bienestar en el intercambio cuando ningún individuo pudiera ganar con el intercambio sin perjudicar a otro. Podría darse una formulación más específica del punto de Pareto identificando una tasa marginal de sustitución. Para cualquier individuo, la tasa marginal de sustitución entre dos mercancías cualesquiera —por ejemplo, x e y— mide el número de unidades de y que se han de sacrificar por unidad de x para que el nivel de satisfacción no se altere. (La tasa marginal de sustitución es la pendiente de la curva de indiferencia.)

[13] Esta afirmación no quiere decir que los modernos teóricos *microeconómicos* no hayan hecho un buen uso del equilibrio general walrasiano. El ganador del premio Nobel, Sir John R. Hicks, por ejemplo, utilizó el planteamiento de Walras en su importante reformulación de la teoría del valor.

Un óptimo de Pareto requiere que la tasa marginal de sustitución entre cualquier par de bienes de consumo sea la misma para dos individuos *cualesquiera* (seleccionados aleatoriamente) que consuman ambos bienes. Si no es éste el caso, entonces una de las dos partes podría ganar con el intercambio. En otras palabras, el intercambio es óptimo en el sentido de Pareto mientras por lo menos una de las partes del intercambio mejora su posición sin empeorar la de la otra[14]. Una vez que el intercambio alcanza un punto en el que una de las partes sólo gana a costa de la otra, cualquier afirmación adicional relativa al intercambio requiere nuevas especificaciones. De hecho, toda un área de la moderna economía del bienestar se centra en el intento de especificar las condiciones en las que podría darse una respuesta libre de juicios de valor cuando los cambios provocados por una política determinada implican ganadores y perdedores. Tal vez sea demasiado pronto para decidir si la búsqueda de una función de bienestar social exenta de juicios de valor es ilusoria o no, pero es cierto que Pareto, al menos implícitamente, inauguró el intento. Además, lo hizo aplicando el análisis de la utilidad ordinal al equilibrio general walrasiano.

La sustitución de factores paretiana

De forma análoga a la tasa marginal de sustitución, puede definirse una *tasa marginal de sustitución técnica* entre dos factores cualesquiera. La tasa marginal de sustitución técnica mide el número de unidades de un factor *i* que pueden ser sustituidas por otro factor *j*, de tal manera que se mantenga constante el nivel de producto. Así pues, como en el caso de una curva de indiferencia, se podría construir una curva (convexa respecto al origen) que representase la manera de sustituir cantidades de un factor por cantidades del otro de manera que se mantenga constante el producto. En la teoría económica esta curva se llama *isocuanta*, y su pendiente es la tasa marginal de sustitución técnica.

Aunque Pareto no desarrolló isocuantas, estableció las condiciones necesarias para la distribución óptima de recursos, dada una *oferta fija* de los factores. La condición de Pareto es que la tasa marginal de sustitución técnica entre cualquier par de factores tiene que ser la misma para todos los productores (elegidos aleatoriamente) que utilicen ambos factores. Si no fuera éste el caso, la reasignación de los factores podría repercutir en un mayor producto total sin reducir la producción de ninguna mercancía. Un óptimo implica, además, que cada factor recibe una remuneración igual al valor de su producto marginal, estado de cosas que se da en condiciones de competencia perfecta (véase el capítulo 18 para una demostración, en equilibrio parcial, de este punto). El análisis de este tema es un elemento esencial en los cursos de teoría económica para estudiantes no graduados.

---

[14] Tradicionalmente, la teoría del bienestar de Pareto se presenta con ayuda de un «diagrama de caja» de Edgeworth, que es una útil técnica gráfica para ilustrar las relaciones entre dos actividades económicas con factores dados. Véase C. E. Ferguson, *Microeconomic Theory*, 3a ed., Homewood, Ill.: R. D. Irwin, 1972, pp. 467-473, para una lúcida exposición del equilibrio general y la economía del bienestar utilizando diagramas de caja. Véase también el cap. 22.

Bienestar y competencia

Hay muchos problemas serios que están relacionados con el desarrollo de la teoría del bienestar de Pareto, incluyendo la posibilidad de deducir una función de bienestar social que no sea normativa. El supuesto de ofertas no ampliables de factores y productos es otra severa limitación. Además, todo el modelo es de equilibrio *estático*, omitiendo así los efectos de incertidumbre y una multitud de otros factores. Sin embargo, más allá de estos problemas, la teoría del bienestar de Pareto, que descansa sobre el comportamiento maximizador de los individuos, aporta un considerable apoyo a la afirmación (hecha por Adam Smith) de que un sistema libremente competitivo lleva a un óptimo de bienestar social. Los consumidores, en un intento de maximizar su satisfacción, se ven impulsados a intercambiar hasta que sus tasas marginales de sustitución sean iguales. Los productores, en su intento de maximizar los beneficios, se ven impulsados a contratar factores hasta el punto en que sus tasas marginales de sustitución técnica sean equivalentes. La demostración de Pareto, suponiendo que las «externalidades» no existen (véase el capítulo 15), sitúan el caso de la competencia sobre una base más objetiva. Su énfasis en los *efectos* del comportamiento maximizador contrasta agudamente con las premisas un tanto metafísicas de muchos otros que han desarrollado la teoría de la competencia. En consecuencia, Pareto contribuyó a acelerar la aceptación del análisis del equilibrio general de Walras.

LA CORRESPONDENCIA DE WALRAS Y SU IMPACTO EN LA DISCIPLINA ECONOMICA

Léon Walras fue un auténtico creyente en el sistema que desarrolló y, con el fervor de un fanático religioso, intentó hacer proselitismo, entre economistas y artífices de la política de todo el mundo, de la «fe» en el equilibrio general. Entre 1857 y 1909 mantuvo comunicación prácticamente con todos los economistas importantes del mundo.

La colección definitiva de la extraordinaria correspondencia de Walras fue publicada en 1965, editada por el profesor William Jaffé. Con un cuidado meticuloso y una increíble erudición, Jaffé seleccionó, editó y comentó casi mil ochocientas cartas de Walras (de una correspondencia todavía mayor), que tratan de análisis económico, de la profesión económica y de la imponente serie de temas que interesaron a Walras. Una investigación a través de la correspondencia —que se extiende a lo largo de cincuenta años, en cinco lenguas diferentes— revela los muchos aspectos de Walras: sus pequeños debates sobre la prioridad de las ideas teóricas; su general desprecio por los economistas ingleses (especialmente Mill y Marshall); su cabildeo (*lobbying*) personal para obtener el premio Nobel de la paz en reconocimiento de sus descubrimientos científicos y su supuesta aplicación a la sociedad y a los problemas sociales; su evaluación de la crítica teórica de su sistema; y sus polémicas sobre la economía matemática como origen de la reforma social[15]. Sin embargo, encontra-

[15] Un tema favorito de Walras, el socialista, era la nacionalización de la tierra. Los ingresos derivados de ella, argumentaba, podrían utilizarse para financiar los gastos del gobierno.

mos principalmente a Walras haciendo marketing y publicidad del sistema del equilibrio general; aquí practicando descaradamente el cabildeo con los editores de las revistas para que le impriman resúmenes de su sistema, y allí a la ofensiva, atacando el análisis del equilibrio parcial.

Como lo revela la *Correspondence*, Walras estaba dispuesto a realizar sacrificios significativos en el curso de la difusión de su concepción de la ciencia económica. Estaba interesado no sólo en que fuesen corregidos los errores que él veía en los escritos de los demás, sino también en que se le pusiese en su propio lugar en la profesión. En una carta del 11 de abril de 1893, a su discípulo Vilfredo Pareto, Walras observaba que le proporcionaría

> ... un gran placer (si todavía estoy aquí para disfrutarlo) tener a otros que con el tiempo reconociesen que sólo Gossen, Jevons y yo hemos concebido el grado de utilidad como el elemento central de valoración y que sólo yo he demostrado la *proporcionalidad* de los grados finales de utilidad para todos los intercambios, precios o valores, para establecer el equilibrio general y la producción. Y en cuanto a Dupuit, Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, Auspitz y Lieben, Marshall, Edgeworth, y *todos los demás*, han confundido el precio y el grado final de utilidad, al identificar la curva de utilidad con la curva de demanda (*Correspondence*, II, carta 1123).

Además, Walras estaba acostumbrado a ocultar sus sentimientos anglófobos. Con la única excepción de William Stanley Jevons, que con la ayuda de Walras añadió un extenso apéndice sobre escritos matemáticos en economía a la edición de 1879 de su *Teoría de la economía política* (véase el capítulo 14), Walras tenía muy poco bueno que decir sobre la economía política o los economistas británicos tradicionales. Nunca perdía una oportunidad para dar un palo a Ricardo, Edgeworth o Marshall, considerando a este último dentro de la «tradición inglesa». En una carta (25 de mayo de 1877) a su amigo Jevons, incluso observaba que J. S. Mill «es tan pobre lógico como mediocre economista», a pesar de los increíbles esfuerzos, añadía Walras, que Mill realizó para no dar pruebas de ello[16].

En términos más generales, la correspondencia de Walras es un espejo reluciente de un hombre de lo más insólito, de su época y del nacimiento del cultivo internacional de la ciencia económica. Aunque algunos de los temas recogidos en la *Correspondence* parecen sin importancia, son sin embargo temas que contribuyeron a formar la moderna profesión de la economía. El decidido intento de Walras de vender la economía como una ciencia fue un trabajo seminal para moldear el carácter de la disciplina en el siglo XX. Las barreras de los intereses nacionales y los diferentes idiomas tendieron a desaparecer con el carácter crecientemente matemático de la ciencia. Más que cualquier otro economista, Léon Walras instituyó y «vendió» un método analítico cuyo cultivo trascendía las fronteras nacionales. Cómo lo hizo —con debates y argumentos incesantes pero a menudo gratificantes— es algo fascinante en sí mismo, pero no es realmente el punto más importante.

---

[16] Para ser justos con Walras digamos que, en lo que respecta a Mill, lo único que hizo fue estar de acuerdo con la opinión de Jevons sobre el valor de los escritos de Mill sobre lógica (véase *Correspondence*, carta 337). ¡Jevons estaba dispuesto a identificar a Richard Cantillon, y no a Adam Smith, como el primer gran autor que desarrolló la doctrina económica liberal!

Walras fue un economista cuyo descubrimiento analítico le situó entre los gigantes del campo.

Visión retrospectiva de Walras

La contribución más original de Walras a la economía fue su especificación matemática de un sistema de equilibrio general. Un sistema semejante subraya el extenso e intrincado tejido de interrelaciones que existe en una economía moderna. Puede contrastarse con el análisis del equilibrio parcial, que ignora tales interrelaciones para centrarse en empresas o individuos específicos. Antes de Walras, Cournot había señalado que una solución completa y rigurosa del problema relativo a partes específicas del sistema económico requiere la consideración de todo el sistema y sus interconexiones. Incluso antes de Cournot, Quesnay había presentado una clara visión de la economía, compuesta de muchas partes interconectadas. Pero Cournot pensaba que el problema del equilibrio general estaba fuera del alcance del análisis matemático y Quesnay no llegó nunca a una especificación matemática de las relaciones microeconómicas. El genio de Walras radica en su comprensión del problema anticipado por Quesnay y Cournot y en su demostración de que el problema tenía solución, al menos en principio.

Generalmente se sostiene, por parte de muchos economistas, que la contribución de Walras fue más de forma que de sustancia. Evidentemente, hay una calidad arquitectónica en el sistema del equilibrio general de Walras. El modelo del sistema es preciso, pero Walras no emprendió la vasta investigación estadística necesaria para suministrar soluciones concretas de cada una de las ecuaciones del sistema. De hecho, se plantean problemas formidables a la hora de especificar las ecuaciones relevantes en términos precisos y de reunir los datos en tan gran escala. No debe interpretarse que el reconocimiento de tales problemas disminuya la importancia de la contribución de Walras. Aunque era un matemático mediocre, no obstante Walras demostró el poder de las matemáticas para resolver problemas teóricos complejos. Además, ello hizo posible ver que el equilibrio de las economías domésticas y los mercados de bienes finales era consistente con el equilibrio de la empresa y los mercados de factores. Los intentos de Jevons y los austríacos para encontrar una relación causal sencilla entre la utilidad marginal, los precios de los factores y los precios de los bienes parecen ingenuos y nada sofisticados en comparación con la obra de Walras.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Hasta su muerte en 1980, William Jaffé fue la principal autoridad en la vida y escritos de Léon Walras. Además de su traducción de los *Elementos* de Walras, Jaffé reunió y editó la voluminosa *Correspondence* (véanse Referencias), un producto que figura como una de las grandes contribuciones a la investigación en la historia del

pensamiento económico. Prácticamente todas las figuras, mayores o menores, del período neoclásico, se presentan o discuten en la *Correspondence*. Los comentarios de Jaffé sobre la *Correspondence* y los autores que la pueblan son inestimables y exhaustivos. Se trata de una lectura imprescindible, no sólo para cualquier investigador serio sobre Walras, sino también para casi todo investigador de cualquier faceta de la economía neoclásica. Puede obtenerse alguna idea del contenido de la *Correspondence* en las siguientes recensiones: S. C. Kölm, «Léon Walras' Correspondence and Related Papers: The Birth of Mathematical Economics», *American Economic Review*, vol. 58 (diciembre 1968), pp. 1330-1341; D. A. Walker, «Léon Walras in the Light of His Correspondence and Related Papers», *Journal of Political Economy*, vol. 78 (julio/agosto 1970), pp. 685-701; y V. Tarascio, «Léon Walras: On the Occasion of the Publication of His Correspondence and Related Papers», *Southern Economic Journal*, vol. 34 (julio 1967), pp. 133-145.

En la época de su muerte, Jaffé estaba trabajando en la redacción de una biografía completa de Walras, proyecto interrumpido por su fallecimiento. El legado literario de Jaffé fue reunido por su discípulo Donald Walker y publicado póstumamente; véase William Jaffé, «The Antecedents and Early Life of Léon Walras», *History of Political Economy*, vol. 16 (primavera 1984), pp. 1-57, que dedica más atención a la influencia de Auguste Walras sobre su hijo, más famoso que él. En una serie de artículos que se extienden a lo largo de una vida académica, Jaffé ha explorado también muchos aspectos de la economía de Walras. Véase, por ejemplo, William Jaffé, «A. N. Isnard, Progenitor of the Walrasian General Equilibrium Model», *History of Political Economy*, vol. 1 (primavera 1969), pp. 19-43. También del mismo autor, véase «The Birth of Léon Walras's *Elements*», *History of Political Economy*, vol. 9 (verano 1977), pp. 198-214; «Léon Walras's Role in the 'Marginal Revolution' of the 1870's», *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), pp. 379-405; «The Walras-Poincaré Correspondence on the Cardinal Measurability of Utility», *Canadian Journal of Economics*, vol. 10 (mayo 1977), pp. 300-306; «The Normative Bias of the Walrasian Model: Walras versus Gossen», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91 (agosto 1977), pp. 371-388; y «Léon Walras: An Economic Adviser Manqué», *Economic Journal*, vol. 85 (diciembre 1975), pp. 810-823.

En la última década, Donald Walker ha continuado el trabajo donde Jaffé lo dejó. Véase, por ejemplo, D. A. Walker, «Is Walras' Theory of General Equilibrium a Normative Scheme?», *History of Political Economy*, vol. 16 (otoño 1984), pp. 445-469, en el que Walker suscita de nuevo una cuestión planteada por Jaffé en 1977; del mismo autor, «Walras and His Critics on the Maximum Utility of New Capital Goods», *History of Political Economy*, vol. 16 (invierno 1984), pp. 529-554, en el que Walker atribuye a Walras un bosquejo de las condiciones marginales para un óptimo de Pareto en el mercado de bienes de capital; y del mismo autor, «Walras's Theory of the Entrepreneur», *De Economist*, vol. 134 (1986), pp. 1-24, en el que Walker intenta rescatar a Walras de «incomprensiones y décadas de olvido», considerando su tratamiento del empresario en la teoría económica. Para más escritos de Walker sobre Walras, véase «Walras's Theories of *Tâtonnement*», *Journal of Political Economy*, vol. 95 (agosto 1987), pp. 758-774; y «Edgeworth versus Walras on the Theory of *Tâtonnement*», *Eastern Economic Journal*, vol. 13 (abril/junio 1987), pp. 155-165.

Fuera del círculo de Jaffé-Walker, véase Milton Friedman, «Léon Walras and His Economic System», *American Economic Review*, vol. 45 (diciembre 1955), pp. 900-909, para una evaluación de la obra de Walras en ocasión de la primera traducción inglesa de los *Elementos* (trad. cast.: «Léon Walras y su sistema económico», en Spengler y Allen, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos, 1971); David Collard, «Léon Walras and the Cambridge Caricature», *Economic Journal*, vol. 83 (junio 1973), pp. 465-476, para una valoración desde la tradición marshalliana; y R. J. Rotheim, «Equilibrium in Walras's and Marx's Theories of Capital Accumulation», *International Journal of Social Economics*, vol. 14 (1987), pp. 27-43, para la perspectiva socialista.

La teoría monetaria de Walras no ha atraído tanta atención como otros aspectos de su pensamiento, pero véase S. G. F. Hall, «Money and the Walrasian Utility Function», *Oxford Economic Papers*, vol. 35 (julio 1983), pp. 247-253; y R. Cirillo, «Leon Walras' Theory of Money», *American Journal of Economics & Sociology*, vol. 45 (abril 1986), pp. 215-221.

Una breve discusión no técnica de Walras y Marshall respecto al tema de la estabilidad la proporciona A. Leijonhufvud, «Notes on the Theory of Markets», *Intermountain Economic Review*, vol. 1 (otoño 1970), pp. 1-13. Milton Friedman también ha propuesto una resolución de la paradoja de la estabilidad de Walras-Marshall en su *Price Theory: A Provisional Text*, ed. rev. (Chicago: Aldine, 1962), p. 93. Peter Newman, *The Theory of Exchange* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965), pp. 106-108, argumenta que los modelos Marshall-Walras no son comparables, porque las condiciones de estabilidad marshallianas fueron establecidas para la teoría de la producción, mientras que las walrasianas lo fueron para una teoría del intercambio. Akira Takayama presenta un resumen no matemático del argumento de Newman, se extiende sobre él y señala, en *Mathematical Economics* (Hinsdale, Ill.: Dryden Press, 1974), pp. 295-301, que «tanto Marshall como Walras reconocieron claramente que hay estos dos tipos de ajuste y ambos los utilizaron en el contexto adecuado».

Existe una serie de exposiciones no técnicas del equilibrio general walrasiano. J. R. Hicks, «Léon Walras», *Econometrica*, vol. 2 (octubre 1934), pp. 338-348, todavía puede leerse con provecho. Una descripción gráfica del equilibrio general y de la teoría del bienestar paretiana se encuentra en C. E. Ferguson, *Microeconomics Theory*, 3a ed., caps. 15-16 (Homewood, Ill.: Irwin, 1972). Una discusión más avanzada y completa la presenta Don Patinkin, *Money, Interest and Prices* (véanse Referencias). Sobre la teoría del capital de Walras como base para una teoría del crecimiento económico, véase W. D. Montgomery, «An Interpretation of Walras's Theory of Capital as a Model of Economic Growth», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 278-297. Algunas cuestiones comparativas del método se discuten en A. N. Page, «Marshall's Graphs and Walras's Equations: A Textbook Anomaly», *Economic Inquiry*, vol. 18 (enero 1980), pp. 138-143; y D. Pokorny, «Smith and Walras: Two Theories of Science», *Canadian Journal of Economics*, vol. 11 (agosto 1978), pp. 387-403.

Maurice Allais y Talcott Parsons ofrecen una visión general de Pareto y su pensamiento en «Vilfredo Pareto», *International Encyclopedia of the Social Sciences* (existe trad. cast.: «Pareto, Vilfredo», *Enciclopedia Internacional de las Ciencias*

Sociales, vol. 7, pp. 601-614. Madrid: Aguilar, 1975). El *Manuel* de Pareto (la edición francesa se publicó en 1906) ha sido traducido; sin embargo, algunos aspectos de la traducción han sido discutidos. Véase W. Jaffé, «Pareto Translated: A Review Article», *Journal of Economic Literature*, vol. 10 (diciembre 1972), pp. 1190-1201; y el intercambio entre J. F. Schwier, Ann S. Schwier, Jaffé y Vincent Tarascio en el *Journal of Economic Literature*, vol. 12 (marzo 1974), pp. 78-96. Vincent Tarascio ha publicado ampliamente sobre la metodología científica y la teoría del bienestar de Pareto. Véanse, en particular, dos trabajos de Tarascio: *Pareto's Methodological Approach to Economics: A Study in the History of Some Scientific Aspects of Economic Thought* (Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1968) y «Paretian Welfare Theory: Some Neglected Aspects», *Journal of Political Economy*, vol. 77 (enero-febrero 1969), pp. 1-20. También del mismo autor, véase «Vilfredo Pareto and Marginalism», *History of Political Economy*, vol. 4 (otoño 1972), pp. 406-425; «Pareto on Political Economy», *History of Political Economy*, vol. 6 (invierno 1974), pp. 361-380; y «Pareto: A View of the Present through the Past», *Journal of Political Economy*, vol. 84 (febrero 1976), pp. 109-122. Para una visión de conjunto, resumida pero útil, del desarrollo de la economía del bienestar, véase R. F. Hébert y R. B. Ekelund, «Welfare Economics», John Creedy y D. P. O'Brien (eds.), *Economic Analysis in Historical Perspective* (Londres: Butterworth & Co., 1984), pp. 46-83.

REFERENCIAS

Allen, William R. «Stable and Unstable Equilibrium in the Foreign Exchanges», *Kyklos*, vol. 7 (1954), pp. 395-408.

Jaffé, William. «Léon Walras», en *Internacional Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 16. Nueva York: Macmillan, 1968, pp. 447-453. (Trad. castellana: «Léon Walras», en *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 10. Madrid: Aguilar, 1977, pp. 697-702.)

Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy*, Ann S. Schwier (trad.), y Ann S. Schwier y Alfred Page (eds.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1971 [1906].

Patinkin, Don. *Money, Interest and Prices*, ed. rev. Nueva York: Harper & Row, 1965.

Walras, Léon. *Elements of Pure Economics*, William Jaffé (trad.). Homewood, Ill.: Irwin, 1954 [1874]. [Trad. castellana: *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Madrid: Alianza, 1987.)

——. *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, William Jaffé (ed.), 3 vols. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1965.

PARTE QUINTA

LOS PARADIGMAS DEL SIGLO XX

CAPITULO 17

THORSTEIN VEBLEN Y LA ECONOMIA INSTITUCIONALISTA AMERICANA

INTRODUCCION

Las críticas importantes de la ortodoxia económica no fueron privativas del siglo XIX, aunque como vimos en los capítulos 10 y 11, el panorama del pensamiento del siglo XIX estuvo cubierto de críticos vociferantes y a veces estridentes de la economía teórica clásica y de la primera economía neoclásica. Como la teoría, la crítica posee una tradición propia, tradición que sigue viva y goza de buena salud en las valoraciones contemporáneas del capitalismo y del proceso capitalista.

El presente capítulo presenta la «economía institucional» (o institucionalista) de Thorstein Veblen (1857-1929), un estudio que constituye una de las oleadas más importantes de una crítica continua de la economía teórica recibida. Veblen, que fue y sigue siendo el padre de la única escuela genuinamente americana de economía, aportó una visión crítica «darwiniana» del proceso capitalista, pero un sentimiento de insatisfacción en gran escala ya rodeaba a la economía neoclásica británica cuarenta años antes de que Veblen escribiese sus obras críticas. En gran medida con el mismo espíritu que sus equivalentes alemanes, los historicistas británicos proponían un método de estudio de la economía que proponía la búsqueda de amplias leyes de desarrollo histórico, el uso de generalizaciones empíricas deductivas más que de la lógica deductiva, y la irrelevancia general de la ciencia económica tal como entonces estaba constituida. Veblen simpatizaba ciertamente con algunos de estos puntos de vista, pero fue más lejos que los historicistas británicos en términos de metodología y consistencia. Efectivamente, es esencialmente la contribución metodológica de Veblen lo que hace que su crítica del capitalismo sea duradera y singularmente importante. La economía de Veblen y de algunos de sus seguidores (incluyendo a John Kenneth Galbraith) es, pues, la primera característica de este capítulo, pero debe completarse el escenario de los logros de Veblen con una breve

discusión de lo más relevante del «pleito contra el método económico» sostenido por los historicistas británicos. Aunque seguramente algunos de estos autores ejercieron algún impacto sobre el institucionalismo de Veblen, resultará evidente que él fue, intelectualmente y en gran medida, hijo de sus propias ideas. Las preconcepciones de Veblen eran absolutamente singulares, pero en su caso, como ahora descubriremos, también produjeron una comprensión creativa de las relaciones económicas y sociales en un grado sorprendente. Sin embargo, primero tenemos que considerar los posibles orígenes de algunas de las preconcepciones de Veblen.

EL HISTORICISMO BRITANICO DEL SIGLO XIX

Todavía en la década de 1840, las condiciones intelectuales en Inglaterra se habían solidificado decididamente en torno a la economía ricardiana, situación que contrastaba fuertemente con la «anarquía» intelectual en el continente (véase el capítulo 10). Eric Roll ha observado que «el legado de Ricardo se consideraba sacrosanto; e incluso en 1848 John Stuart Mill se consideraba, en cuestiones de teoría, como poco más que un expositor del ricardianismo puro». J. R. McCulloch, James Mill y Harriet Martineau (que escribía cuentos bastante moralistas repletos de «lecciones» de la economía clásica) se convirtieron en popularizadores completamente eficaces de lo que creían era la leyenda ricardiana. El carisma que rodeaba a la abstracción ricardiana había crecido hasta adquirir unas proporciones formidables.

Irónicamente, sin embargo, se originaba en el suelo británico una cohesiva revuelta historicista. El reverendo Richard Jones, considerado a veces como el primer institucionalista, publicó *An Essay on the Distribution of Wealth and on the Sources of Taxation* en 1831. En él se lamentaba de que la matriz del análisis ricardiano fuese demasiado estrecha para tener un uso práctico. El consideraba que los supuestos económicos debían estar *determinados históricamente* y ser justificables empíricamente. En sus palabras, los ricardianos «limitan las observaciones en las que fundamentan sus razonamientos a la pequeña porción de la superficie de la tierra que les rodea de forma inmediata». Pero la voz de Richard Jones quedó apagada por el ruido del mar del dogma ricardiano. No obstante, la crítica metodológica de la economía clásica resurgió en Inglaterra a medida que transcurría el siglo.

Bagehot, Spencer y Darwin

El polifacético editor del periódico conservador *Economist* y autor de *Lombard Street*, Walter Bagehot, se adhirió a la causa herética en un ensayo aparecido en la *Fortnightly Review* en 1876 (la *Fortnightly* se convirtió en el portavoz oficioso de los historicistas). Aunque Bagehot fue un temprano seguidor de Ricardo, sus escritos están llenos de interés por la interrelación entre las estructuras institucionales y la teoría económica. Bagehot consideraba a la teoría económica culpable de presumir pretenciosa y erróneamente de aplicabilidad general. Esta teoría, afirmaba, era particularmente inútil en la discusión del desarrollo económico de los países ajenos a

la Gran Bretaña, dado que el telón de fondo institucional raramente era el mismo. Una vez más la acusación era la de que los principales supuestos de la ciencia económica no se podían verificar y que las teorías resultantes eran demasiado abstractas para tener un valor práctico.

Este creciente desengaño intelectual con respecto a la supuesta utilidad de los postulados clásicos se debía en gran medida al fermento filosófico. Herbert Spencer, también él mismo redactor del *Economist* de 1848 a 1853, era en parte responsable de esta agitación, aunque no lo disimulaba en absoluto. El primer amor de Spencer era la biología, pero sus escritos anunciaban claramente la relación entre la evolución biológica y la evolución social, incluso antes de Darwin. El esbozó esta relación como sigue:

> Un organismo social se parece a un organismo individual en estos rasgos esenciales: que crece; que al crecer se hace más complejo; que al hacerse más complejo sus partes adquieren una creciente dependencia mutua; que su vida es inmensamente larga en comparación con las vidas de sus unidades componentes... que en ambos casos se produce una creciente integración acompañada de una creciente heterogeneidad (*Autobiography*, II, pp. 55-56).

Junto con las demás ciencias sociales, la economía estaba siendo interpretada a la luz de este tipo de análisis. El atomismo de las empresas declinaba con rapidez y se apreciaba un movimiento hacia estructuras de monopolio y oligopolio, que podía explicarse en términos del concepto de integración de Spencer, mientras que se manifestaba una creciente interdependencia económica en la creciente división del trabajo y en la expansión de la industria británica.

En 1859, el *Origin of Species* de Darwin irrumpió en el panorama filosófico. Para el economista ortodoxo, y, por supuesto, para el extremadamente individualista Spencer, la obra de Darwin reiteraba simplemente lo que ya se sabía desde el principio acerca de las fuerzas «inevitables» del *laissez-faire*. Pero los historicistas británicos, eclécticos en su apreciación de Spencer y Darwin, pusieron la evolución biológica al servicio de sus teorías del desarrollo institucional y social. Bagehot aplicó incluso los principios darwinianos de la selección natural a las luchas políticas de las naciones-estados. Y, lo que es importante, uno de los fundamentos más sólidos y más considerables de la economía institucional de Veblen —su teoría del cambio— tiene su origen en las concepciones de Spencer y Darwin sobre el «proceso» y el «cambio evolutivo y cuasialeatorio». Pero, a pesar de Bagehot, los historicistas británicos no aplicaron los principios evolucionistas spenceriano-darwinistas a las instituciones económicas de una forma significativa y coherente. Más bien consideraron otras teorías «deterministas» del cambio al formar sus conceptos de economía.

Comte, Ingram y Cliffe-Leslie

Una influencia filosófico-determinista más importante, la del filósofo positivista francés Auguste Comte, estuvo mucho más en boga entre determinados intelectuales británicos en esta época. La influencia directa de Comte se dejó sentir en Inglaterra

en los historicistas, especialmente en el erudito clásico y economista historicista John Kells Ingram.

Ingram, que tenía intereses muy amplios, fue mucho más allá de las opiniones de su mentor sobre el progreso económico y social; efectivamente, fue el principal exponente británico del pensamiento comtiano, llegando hasta el extremo de escribir sonetos sobre la «religión de la humanidad». La «dinámica social» de Comte, que impregna la *History of Political Economy* de Ingram (única crítica extensa de la teoría económica que produjo el historicismo británico), dista mucho del significado económico moderno del término y aún más del concepto darwiniano de la evolución. La concepción comtiana es la de un movimiento necesario y continuo de la humanidad hacia un final teleológico y predecible. En opinión de Comte, la dinámica social, tal como la relacionó con el desarrollo de la sociedad, deduce sus datos básicos de la historia y es, por tanto, la ciencia de la historia. Ingram aplicó con impaciencia estos principios a lo que él concebía que debía ser el método adecuado de la investigación económica. En su *History*, publicada en 1888, sostenía que:

> Estos principios generales [los de Comte] afectan a la economía no menos que a otras ramas de la especulación social; y con respecto a esa parcela de la investigación, conducen a resultados importantes. Muestran que la idea de formar una verdadera teoría del marco económico y del funcionamiento de la sociedad, con independencia de sus demás aspectos, es ilusoria (pp. 193-194).

La aplicación de los principios comtianos a las ciencias sociales no era nueva en Inglaterra. J. S. Mill la intentó en el Libro IV (sobre la reforma social) de sus *Principios de economía política*, pero Ingram, dirigiéndose a los historicistas, declaraba que ésta «nos parece una de las partes menos satisfactorias de su obra».

Otros economistas ortodoxos fueron mucho más críticos ante la infiltración comtiana. J. E. Cairnes, aun reconociendo que la economía política «no tiene ninguna panacea que ofrecer para la cura de los males sociales» y que «la aplicación práctica de los principios científicos... no es el fruto propio, sino la consecuencia accidental del conocimiento científico», pensaba, no obstante, que la subordinación de la economía política al campo más general de la sociología sería un esfuerzo estéril, al menos hasta que las ciencias sociales afines alcanzasen un estadio parecido de desarrollo. Pero incluso Cairnes se vio obligado a lamentar que este «importante campo de la investigación económica [empírica e histórica] no haya producido hasta ahora más que un fruto escaso» («M. Comte and Political Economy», p. 602).

Aparte de las críticas, los historicistas utilizaron la filosofía determinista del cambio de Comte y de otros como punto de partida para su ataque contra la abstracción. Los escritos británicos eran a menudo más mordaces en su crítica del clasicismo que los de los alemanes. T. E. Cliffe-Leslie, por ejemplo, incorporándose al coro de las críticas del período contra el fondo de salarios, atacó categóricamente el abuso de la deducción. Leslie presentaba una defensa de la «economía positiva» en relación con la verificación estadística de todas las leyes y supuestos tan importantes para la teoría social. Considera que la incorporación formal del empirismo a la ciencia económica tiene la gran ventaja de obligar al economista a utilizar los hechos, muy descuidados y siempre cambiantes. La alternativa era la metafísica. La

abstracción sin verificación se atacaba como ajena a la misma concepción de ciencia social.

Algunos historicistas consideraron simplemente que el cuerpo de teoría existente era insostenible. Cliffe-Leslie propuso una depuración de todos los postulados heurísticos de la ciencia, esperando despejar el ambiente para una nueva «teoría». Arnold Toynbee, tío del famoso historiador del mismo nombre, no tan imprudente en su valoración de la abstracción existente, proponía una relación simbiótica entre la historia y la teoría y pensaba que «Ricardo se hace tremendamente interesante cuando leemos la historia de su época» (*Lectures on the Industrial Revolution*). Sin embargo, Toynbee abandonó el intento de descubrir un cuerpo universal de verdades económicas, considerando que la economía es, por necesidad, algo relativo. Las teorías se deducirían situando la economía política sobre una base más amplia, es decir, como una rama de la sociología. Ingram destacó este punto en una analogía que comparaba la sociedad con el cuerpo humano y el economista con el médico:

> El médico que sólo ha estudiado un órgano y su función sería muy poco digno de confianza, incluso en la terapéutica de ese órgano. El que trata cada enfermedad como puramente local, sin tener en cuenta la constitución general, es un charlatán; y el que ignora la acción mutua de lo físico y lo moral en la enfermedad, no es propiamente un médico, sino un veterinario. Estas consideraciones son igualmente aplicables, *mutatis mutandis*, al estudio de la sociedad, que se asemeja en tantos aspectos a la biología («The Present Position and Prospects of Political Economy», p. 50).

En el paradigma historicista la economía se concebía como una ciencia, pero sus abstracciones no tenían que ser *a priori*, y a la deducción se le asignaba un papel menor. La teoría se deduciría no sólo mediante la inducción, sino también por medio de los procesos históricos. Los economistas encontrarían el material para sus estudios realizando una comparación entre los sucesivos estados de la sociedad, a fin de descubrir las leyes de afiliación social: un proceso semejante, en principio, a la comparación entre organismos con diferentes grados de desarrollo. La sociedad y los hechos sociales no podían estudiarse al margen de su historia. Por tanto, se consideraba la historia como el origen del que surgiría la ciencia económica.

El impacto del historicismo británico

La obra de los historicistas británicos tuvo notables efectos prácticos. Aunque los intentos de hacer de la economía una rama de la sociología y deducir un cuerpo de teoría a través de los procesos históricos fracasaron, los escritos de Cliffe-Leslie, Ingram, Bagehot y Toynbee tuvieron una influencia positiva sobre los principales teóricos británicos de la época. W. Stanley Jevons (véase el capítulo 14), en gran medida bajo la influencia de Cliffe-Leslie, repudió competentemente el principio del *laissez-faire*, considerando que la orientación de los historicistas era «indispensable»; pero también afirmó que el método deductivo debía acompañar necesariamente a la ciencia económica. En efecto, era un elemento del mismo proceso de inducción. Jevons llegó a creer que la verificación estadística era necesaria para rescatar a la economía de la hostilidad pública, así como también del nivel más básico de la

especulación inútil. Aunque estuvo de acuerdo con las prescripciones metodológicas generales de Cliffe-Leslie e Ingram, y aunque pensaba que su crítica podía «difícilmente dejar de derrotar finalmente al prestigio de las falsas doctrinas antiguas», Jevons desconfiaba del intento de sustituir la teoría ortodoxa por el planteamiento histórico. Pensaba que hacerlo así sería hacer de la economía política una ciencia estéril y oculta.

En 1890, el gran economista neoclásico Alfred Marshall (véase el capítulo 15) elogió el trabajo de los historicistas, considerándolo «uno de los grandes logros de nuestra época; y una importante aportación a nuestra riqueza real». Algo más tarde afirmó su alianza con la «nueva generación» de economistas, los que sostenían una ortodoxia menos didáctica y modificada. En muchos aspectos, los *Principios* de Marshall reflejan el creciente interés de los economistas por el tema de la reforma social, y puede decirse que su aproximación «evolutiva» a la economía es un resultado de su encuentro con el historicismo. John Neville Keynes, padre de John Maynard y primer metodólogo de la época, bajo el impulso de la escuela británica consideró que el «estudio de la historia económica juega un papel distinto y característico en la construcción y perfeccionamiento de la economía política», aunque Keynes, junto con Jevons y Marshall, pensaba que el estudio de la historia y el método «inductivo» de hecho tenían que complementar a la teoría económica. La verdad es, por supuesto, que la economía *teórica* neoclásica sirvió en última instancia como campo de adiestramiento para los economistas en Inglaterra, y que la historia económica (poniendo el énfasis en el nombre) se convirtió en gran medida, como sucedió en los Estados Unidos, en un subcampo de la economía general.

THORSTEIN VEBLEN Y EL INSTITUCIONALISMO AMERICANO

Las condiciones existentes en la profesión económica a finales del siglo XIX en Norteamérica eran notablemente diferentes de las que se daban en Europa. El eclecticismo siempre había sido el sello de los economistas americanos. Desde Thomas Jefferson y Alexander Hamilton hasta Henry Carey y Henry George, las ideas inglesas y continentales fueron filtradas especialmente a través de la experiencia y de las instituciones americanas. El pragmatismo impregnó tanto la filosofía como la economía hasta bien entrado el siglo XX. En consecuencia, el análisis *teórico* clásico y neoclásico nunca tuvo entre los economistas americanos el relieve que tuvo entre los economistas ingleses[1]. Los economistas americanos, como Henry Carey y Francis A. Walker, transformaron las ideas teóricas clásicas en sus mentes a fin de acomodarlas, según pensaban ellos, a la realidad de los Estados Unidos. En un entorno intelectual un tanto independiente, las ideas de los historicistas podían

[1] El premio Nobel americano Kenneth Arrow refiere que, incluso en la época de su licenciatura en la Universidad de Columbia (1940-1942), no se ofrecía ningún curso obligatorio de teoría de los precios, mientras que la economía vebleniana se exponía con gran relieve. Además, observa Arrow, «el corrosivo escepticismo de Veblen frente a la teoría "recibida" había minado, tardía e incluso póstumamente, la influencia, nunca muy segura, del pensamiento neoclásico en la enseñanza de la economía americana» («Thorstein Veblen as an Economic Theorist», p. 5).

arraigar. Richard T. Ely y E. R. A. Seligman, que fueron (junto con el más ortodoxo Walker) los organizadores de la American Economic Association en 1886, simpatizaron con la causa historicista (Ely se educó en Alemania bajo la égida de los historicistas). En muchos aspectos, estos autores representaban el ala izquierda de la American Economic Association y de sus economistas profesionales. El propio J. K. Ingram, en el prólogo a la *Introduction to Political Economy* de Ely, sugería una creciente aceptación de las opiniones historicistas, declarando que «un espíritu más humano y genial ha ocupado el puesto de la vieja sequedad y dureza que en otra época apartó a tantas, entre las mejores mentes, del estudio de la economía» (Ely, *Introduction to Political Economy*, pp. 5-6). En este medio tan receptivo surgió un formidable crítico *americano* de la ortodoxia económica recibida, Thorstein Veblen. Aunque influidas por una multitud de fuerzas filosóficas e intelectuales (incluidas las de los historicistas), las ideas de Veblen sobre los economistas pueden, sin embargo, ser claramente etiquetada con el *«Made in U. S. A.»*

Veblen: vida y preconcepciones del crítico

Thorstein Bunde Veblen nació en Wisconsin, de antepasados noruegos (su primer nombre significa «hijo de Thor») y a la edad de ocho años se trasladó a una extensa granja en Minnesota. En 1874 ingresó en el Carleton College, una escuela profesional religiosa, en la que demostró rápidamente su brillantez, junto con una actitud calculadamente crítica con relación a todas las cosas (incluyendo la religión). Veblen estudió también en la Universidad Johns Hopkins, donde le influyó en gran medida J. B. Clark, y en la Universidad de Yale, donde recibió su doctorado en filosofía (Ph. D.) en 1884. Incapaz de asegurarse una posición académica, volvió a la granja de su padre, donde durante siete años fue un lector voraz y ecléctico de la literatura de ciencias sociales, incluida la economía. En 1890, Veblen ingresó en la Universidad de Cornell como estudiante graduado, pero pronto se incorporó a la Universidad de Chicago, donde fue editor del *Journal of Political Economy*.

Durante su estancia de doce años en Chicago y después (fue despedido en 1904 a causa de indiscreciones sexuales con estudiantes femeninas), Veblen se convirtió en el crítico económico y social más visible y de mayor consideración de su época. En numerosas contribuciones en revistas y en libros, incluyendo el sumamente popular *Teoría de la clase ociosa* (1899), enjuiciaba los problemas de las instituciones sociales entonces existentes y criticaba duramente el análisis económico clásico y neoclásico. El prestigio de Veblen como pensador y académico (fue, por lo que dicen todos, un profesor malísimo) no era suficiente para superar sus flagrantes y frecuentes violaciones de las costumbres sociales y sus agrios ataques contra los hombres de negocios que patrocinaban la universidad. Le pidieron que se marchase.

Después de abandonar Chicago, ocupó puestos en la Universidad de Stanford, en la de Missouri y en la New School for Social Research, sin superar nunca el nivel de profesor auxiliar. En 1927 regresó a California, donde murió el 3 de agosto de 1929, pocos meses antes de la gran crisis de la bolsa de valores (que en cierto modo había predicho y que probablemente le habría producido un gran regocijo). En el epitafio final, su discípulo Wesley C. Mitchell resumía la vida de Veblen:

> Un hereje necesita un gran corazón, aunque sostenido por la fe de que la razón está de su parte y por la seguridad de su recompensa en la otra vida. El hereje que considera que sus ideas no son más que el pensamiento que estará de moda el día de mañana, requiere un valor aún más firme. Veblen tuvo un valor semejante. Durante toda su vida, tan insegura, se enfrentó a la hostilidad exterior y a la duda interior con una sonrisa burlona. Por incierto que fuese el futuro que le esperaba, hacía su trabajo de cada día lo mejor que podía, saboreando los placeres de un filósofo que juega con las ideas y ejercitando «su juicio rápido y su lenta ironía» con sus colegas. Le fueran las cosas como le fueran, y con frecuencia le fueron mal, nunca aceptó un compromiso intelectual («Thorstein Veblen», en *What Veblen Taught*, p. *xlix*).

En tanto que los hechos de la vida de Veblen son relativamente simples, la mente y las «preconcepciones» de Veblen no lo son. A lo largo de su vida tan productiva, Veblen fue misteriosamente capaz de ver el mundo real y el mundo de las ideas (alrededor del cambio de siglo en Norteamérica). En cierta ocasión atribuyó el predominio intelectual y científico de los judíos europeos a su *falta* de preconcepciones contemporáneas y al hecho de estar inmersos, desde el principio de su historia, en una cultura anterior a nuestra era [«B. C.», antes de Cristo]. Igual que ellos, y tal vez a causa del telón de fondo cultural esencialmente nórdico de su juventud, Veblen fue capaz de ver la sociedad de una manera muy semejante a la de un patólogo que se dispone a practicar una autopsia. Tuvo una curiosidad insaciable por lo que hace que los procesos económicos y sociales sean «aprobados» y especialmente por el modo y el método con que cambian las sociedades (como la totalidad de instituciones culturales y tecnológicas).

Las fuerzas formativas de las preconcepciones del propio Veblen fueron numerosas. Sus opiniones sobre la naturaleza humana fueron formadas por el behaviorismo y, en especial, por las teorías de los instintos y hábitos. Su visión de la naturaleza humana, como veremos, contrastaba fuertemente con las concepciones racionalistas y utilitaristas de los autores clásicos y neoclásicos. La visión, al estilo Spencer-Darwin, del cambio evolutivo biológico y social tuvo un primer impacto sobre la «cosmovisión» de Veblen, como también lo tuvo la filosofía instrumentalista de William James. Veblen también desconfió mucho de las matemáticas y de la estadística como instrumentos de la ciencia, etiquetando sarcásticamente a quienes recurrían a tales cálculos como «reglas de cálculo animadas». (El término que se oye con más frecuencia en la actualidad es el de «*jockeys* computarizados».)

Los pensamientos de Veblen sobre temas particulares son generalmente difíciles de descifrar. Afirmaciones esparcidas aquí y allá, asistemáticas y a menudo contradictorias, se encuentran dispersas por sus muchas publicaciones. La valoración de su «sistema» no viene facilitada por el hecho de que la especulación polémica, los prejuicios personales, las afirmaciones gratuitamente normativas, el cinismo y las bromas declaradas sazonan sus escritos con pimienta. Su brillante dominio de la lengua inglesa ha obligado a no pocos de sus lectores a acudir al diccionario. Básicamente, el estudio de Veblen se asemeja a un paseo en un *Ferris wheel* [tiovivo vertical]. No importa dónde se monte el que suba, porque siempre volverá al mismo sitio. Los elementos esenciales de la teoría de Veblen se formaron pronto y se mantuvieron prácticamente sin cambios a lo largo de toda su obra. Efectivamente, podría decirse que sus últimos trabajos eran simplemente ampliaciones y elaboracio-

nes de una tesis central establecida con anterioridad. Pasaremos ahora a dicha tesis, comenzando con las opiniones de Veblen sobre la naturaleza humana y sus ideas sobre el método de la economía.

Naturaleza humana y método económico

Los autores clásicos, como hemos visto en la Segunda Parte de este libro, atribuyeron a las personas el papel de calculadores racionales de placeres y dolores. La «mano invisible» o la llamada ley natural mantenían a la gente en su camino y promovían el mayor bien para el mayor número en la sociedad. Veblen rechazó violentamente esta creencia, considerándola una tontería superficial. Los humanos, en la opinión de Veblen, son criaturas significativamente más complejas dirigidas por instintos particulares y caracterizadas por un comportamiento y unos hábitos instintivos[2]. Las personas no son «calculadores instantáneos» de placeres y dolores, sino más bien seres *curiosos* que, *por naturaleza*, dan con nuevas maneras de hacer las cosas. En suma, las personas son creativamente curiosas y son criaturas de propensiones y hábitos.

En un estudio antropológico de la cultura humana, Veblen llegaba a la conclusión de que determinados instintos, como el «instinto del trabajo eficaz» (título de uno de sus libros más interesantes), se aplican a todos los humanos en todas las sociedades. Veblen consideraba que las circunstancias materiales que rodean a los humanos constituyen el factor más significativo en la determinación de sus propensiones y de sus preconcepciones acerca del mundo. Podemos considerar el asunto en la siguiente sucesión de elementos. El fundamento de una cosmovisión, tanto del individuo como de la sociedad (reflejo fiel de la masa de individuos), descansa ante todo sobre las concretas circunstancias materiales (y, por tanto, tecnológicas) en las que se encuentran los humanos. Estas, a su vez, dan origen a unas relaciones entre los humanos y la propiedad, los humanos y la filosofía, los humanos y la religión, los humanos y el sistema político-legal, y así sucesivamente. Una *cosmovisión*, pues, tiene como premisa las condiciones materiales de cualquier época en particular. Las instituciones —maneras de hacer las cosas, modos de pensar sobre las cosas, distribución de recompensas por el trabajo, etc.— aparecen para apoyar un conjunto de circunstancias materiales. La mayoría de los seres están indeleblemente sellados con un conjunto de preconcepciones propias de su particular tiempo y lugar, y más en concreto, estas preconcepciones descansan sobre un determinado sistema tecnológico. Las interacciones postuladas por Veblen entre las instituciones tecnológicas, por una parte, y las instituciones ceremoniales, por otra, constituyen los motivos principales del cambio en su sistema.

Todo esto tiene que resultar un tanto familiar a los lectores de Marx (véase el capítulo 11). La visión que tenía Marx de la naturaleza humana y del impacto de la tecnología sobre la cultura era en parte análoga a la de Veblen, pero con una

[2] La psicología de Veblen, basada en instintos y hábitos, y sus interacciones con las propensiones humanas de pensamiento ha sido criticada como una de las partes menos satisfactorias de su obra. En este capítulo no nos ocupamos de estas materias, pero el lector interesado puede consultar las Notas para lecturas complementarias al final del capítulo.

diferencia esencial: la visión de Marx era pre-darwiniana, determinista y teleológica (que tenía un objeto), y llevaba a una transformación final de la sociedad en un estado socialista. La teoría de Veblen sobre el cambio institucional y cultural sigue la teoría darwiniana de la evolución biológica en la que los «fines» no se pueden predecir con exactitud. La aplicación de los principios evolutivos a la cultura humana era, en la visión de Veblen, aún más crítica porque la evolución *biológica* humana y la capacidad mental habían sido esencialmente *fijas* durante miles de años, mientras que la evolución cultural había progresado a un ritmo mucho más rápido. En otras palabras, la huella de la evolución es casi exclusivamente cultural. Así pues, la principal diferencia que subyace entre Marx y Veblen radica en la teoría del cambio que sostenía cada uno de ellos. Esta es una diferencia esencial entre Veblen y prácticamente *todos los demás* autores económicos, incluidos los autores clásicos. A fin de tener una apreciación más completa de este importante concepto del cambio económico y cultural, tenemos que examinar las diferencias críticas que Veblen estableció entre el método «propio» del estudio de la economía y el que adoptaron prácticamente todos los demás.

La «realidad» frente a las preconcepciones animísticas

En un extenso y brillante ensayo crítico titulado «The Preconceptions of Economic Science» (publicado por primera vez en el *Quarterly Journal of Economics* en 1899-1900), Veblen atacó los fundamentos filosóficos de la ortodoxia económica. Argumentaba que Adam Smith, en parte, se apoderó de la realidad, adoptando una preconcepción empírica, aunque no tenía la culpa de fomentar una visión «animística» del mundo en la ciencia económica. En una preconcepción animística, el fundamento último de la realidad es un designio de Dios, un resultado natural teleológico. Así pues, vemos a Smith (y a otros economistas clásicos) discutiendo un precio *natural* o *de equilibrio*, que, cuando se altera, vuelve a su posición de equilibrio a través de un supuesto orden natural (véase el capítulo 5). En palabras de Veblen:

> La preconcepción animística refuerza la percepción del fenómeno en términos generalmente idénticos a los términos de personalidad o individualidad. Como diría un determinado grupo moderno de psicólogos, imputa a los objetos y sucesiones un elemento de hábito y atención semejante en la clase, aunque no necesariamente en el grado, a la actitud espiritual similar presente en las actividades de un agente personal. La preconcepción de la realidad, por otra parte, refuerza una manipulación de los hechos sin imputación de fuerza o atención personal, pero con una imputación de continuidad mecánica, que es sustancialmente la preconcepción que ha alcanzado una formulación en manos de los científicos, bajo el nombre de conservación de la energía o persistencia de la cantidad. Cierto recurso apreciable a este último método de conocimiento es inevitable en cualquier estadio cultural, porque es indispensable para toda eficiencia industrial. Todos los procesos tecnológicos y todos los artilugios mecánicos descansan, psicológicamente hablando, sobre este fundamento. Este hábito de pensamiento es una consecuencia selectivamente necesaria de la vida industrial, y, desde luego, de toda la experiencia humana en el empleo de los medios de vida materiales. Debe seguirse, por tanto, por lo general, que cuanto más elevada sea la cultura mayor es la proporción de preconcepción mecánica que conforma el pensamiento y el conocimiento humanos, puesto que, por lo general, el estadio cultural al

que se ha llegado depende de la eficiencia de la industria («The Preconceptions of Economic Science», p. 141).

Según Veblen, el utilitarismo de Bentham y Mill sustituyó simplemente el logro de un propósito por el hedonismo (utilidad), como fundamento de legitimidad. La consecuencia fue que la filosofía utilitarista hizo de la economía una ciencia de la riqueza, en la que el individuo es algo inerte, porque la naturaleza y las instituciones humanas están dadas y los valores, por tanto, quedan eliminados. La economía se convirtió (y seguía siéndolo, según pensaba Veblen) en una disciplina determinista y categórica, que atribuía todas las cosas buenas (bueno = normal = correcto) a un sistema competitivo sin ninguna función, estático, aunque benéfico. Los resultados de todas las interferencias que se produjesen en este sistema competitivo, así como los de sus desviaciones, basados en una búsqueda incesante de la ganancia monetaria, eran predecibles, y los efectos de la eliminación de las interferencias eran igualmente predecibles[3]. Uno de los temas recurrentes de Veblen era que los instintos y hábitos que surgían del hedonismo pecuniario caracterizaban a la sociedad americana, tanto *por el lado de la demanda como por el lado de la oferta.* La propiedad ausente y el consumo y el ocio ostensibles eran las respuestas esperadas a una penetrante preconcepción utilitarista, que creaba una «economía de consumo». (Este tema se examina con mayor detalle más adelante.)

Desde un punto de vista metodológico, la crítica de Veblen puede resumirse como sigue. En primer lugar, argumentaba que la visión neoclásica ortodoxa del sistema económico y la superestructura teórica que ésta sustentaba eran estériles y esencialmente inútiles. Pero *no* argumentaba, como a veces se supone, que el análisis neoclásico no fuera válido, dados sus supuestos. Una dificultad era su visión simplista de la naturaleza humana —el concepto, de Bentham, de «racionalidad pecuniaria»—, más que una concepción de instinto-hábito, y otra era su anticuado concepto del cambio. En segundo lugar, en una veta positiva, Veblen basaba su propia teoría sobre 1) una hipótesis implícita de que los acontecimientos históricos (sociales, económicos y políticos) se determinan y se describen mejor por las características *de grupo* formadas por la suma de comportamientos humanos basados en instintos y hábitos, y 2) una visión del cambio darwiniana (evolutiva), no determinista, como instrumento apropiado para tratar los fenómenos económicos y sociales.

El supuesto de Veblen relativo al comportamiento de grupo es común a muchos autores disidentes, incluyendo a la mayoría de radicales y socialistas examinados en los capítulos 10 y 11. Su visión darwiniana del cambio, una intuición de genuina originalidad, se basa en su creencia en una *secuencia causal* o proceso. Consideremos un movimiento desde una situación A a otra B. Dados algunos desplazamientos, por ejemplo, respecto del equilibrio competitivo en el estado A, el determinista argumentaría que cuando el factor causante del desplazamiento sea eliminado o se deje que influya en la situación durante un largo período de tiempo, se restablecerá el equilibrio o se producirá un cambio predecible. Esto es, suponiendo que los datos

[3] Este tipo de sistema competitivo fue descrito por numerosos autores neoclásicos, incluidos los austríacos y Alfred Marshall. Pero debe recordarse que en el caso de Wieser, y particularmente de Marshall, se pusieron de manifiesto fuertes corrientes subterráneas de discrepancia respecto de este método.

económicos fundamentales (funciones de utilidad, costes, instituciones, etc.) no varían de A a B, los *efectos* de un cambio particular que produzca una alteración del equilibrio pueden analizarse. (Véase el método marshalliano *ceteris paribus* discutido extensamente en el capítulo 15.) En el concepto de secuencia causal de Veblen, la mera interrupción de las interferencias del sistema o la introducción de un concreto cambio «permanente» en el estado A no permitirá que el resultado sea el mismo que si no se hubiese producido ninguna interferencia. Además, los efectos de los cambios particulares en A no serán predecibles. Dado que los gustos, la tecnología y las instituciones están cambiando *constantemente*, los estados A y B no son comparables de forma significativa. El análisis económico ortodoxo, puesto que emplea un método determinista, requiere que los datos subyacentes en el sistema se mantengan sin variación a lo largo de todo el período de análisis. Por otra parte, Veblen describía un sistema de cambio constante e inevitable. Para él, la economía se describía con mayor precisión como un proceso, o una «proliferación».

El análisis positivo de Veblen: la interacción de la ceremonia y la tecnología

Veblen presentaba estos conceptos metodológicos y su psicología basada en instintos y hábitos en el núcleo de una teoría positiva del cambio económico. Aunque su análisis puede aplicarse a instituciones específicas, como veremos, el diseño general de su teoría incorporaba una gran visión del cambio institucional de carácter económico. El gráfico 17.1 contribuirá a describir el concepto de cambio económico de Veblen.

Veblen desarrolló una «ciencia» evolutiva de la economía, basada en instituciones permanentemente cambiantes. Hablando de forma aproximada, él identificaba dos grupos de instituciones, que se muestran en el gráfico 17.1: «tecnológicas» y «ceremoniales». La existencia y características de estos conjuntos dicotomizados de instituciones descansan sobre las características, que se suponen invariables, de la naturaleza humana, y sobre los procesos antropológicos e históricos que estas características han producido.

¿Qué factores primarios han jugado un papel central en la formación de estas instituciones a través del tiempo? Veblen pensaba que los instintos humanos eran una raíz de las instituciones humanas, e identificó en especial lo que llamó instinto del trabajo eficaz y «curiosidad inútil» innata en los humanos, como fuente de las instituciones tecnológicas dinámicas. Es fundamental en esta concepción el «proceso de la máquina» (o proceso mecánico), o tecnología, que origina un conjunto característico de derechos de propiedad, de estructuras económicas y sociales, determinados hábitos de pensamiento, y así sucesivamente. El proceso mecánico es la fuerza *dinámica* de la sociedad, mientras que el conjunto de instituciones ceremoniales que lo acompaña tiende a ser el resultado relativamente estático de un *estado* dado del proceso mecánico. Así pues, las instituciones económicas y sociales características de una «larga etapa primitiva» de la sociedad no se pueden separar de la naturaleza (y crecimiento) de la tecnología a lo largo de ese período. Las instituciones económicas y sociales feudales fueron tan esencialmente características de la tecnología existente

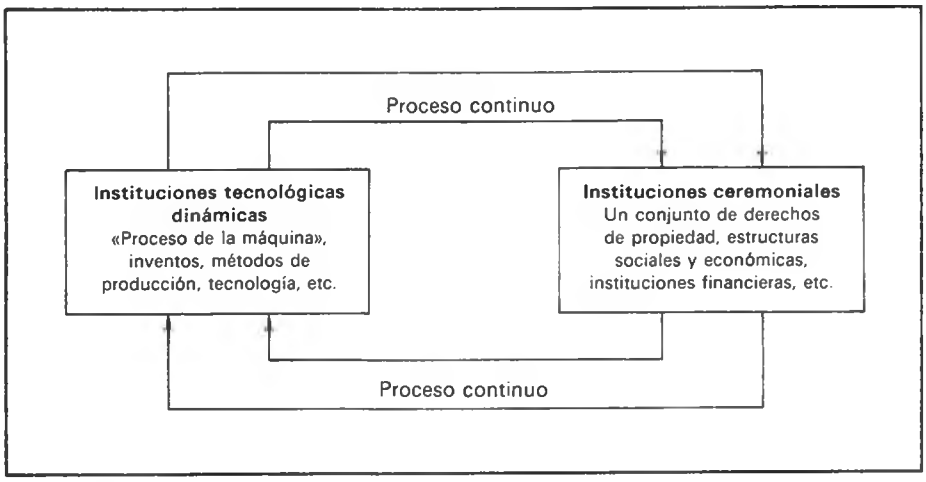


Gráfico 17.1
La intersección de instituciones tecnológicas y ceremoniales se basa en características invariables de la naturaleza humana y en los procesos antropológicos e históricos.

durante la Edad Media, como las instituciones «ceremoniales» contemporáneas eran características de los métodos de producción más avanzados de los siglos XIX y XX.

Dos aspectos del proceso institucional descrito en el gráfico 17.1 deben ampliarse. En especial, 1) las relaciones entre los dos «tipos» de instituciones no son tan simples como se ha descrito antes, y 2) determinadas formas de comportamiento económico y social, así como las «preconcepciones» mentales asociadas con ellas, se asociaron con los humanos durante todo su desarrollo, pero se *amplificaron* bajo un «proceso mecánico» dado. En primer lugar, las instituciones ceremoniales, incluyendo los derechos de propiedad, no sólo eran producto del proceso mecánico de una época dada, sino que también influyeron en la tecnología, obstaculizándola o estimulándola, según el caso. Sin embargo, esta interrelación sólo podía mantenerse durante un período «corto» de tiempo (tal vez varios siglos), puesto que a largo plazo una tecnología basada en la capacidad humana para inventar y en la curiosidad inútil humana era *dinámica*. Dicho de otra manera, las instituciones ceremoniales podían restringir el proceso mecánico, pero sólo temporalmente. Las instituciones tecnológicas, a *largo plazo*, formarían las relaciones económicas y sociales.

Un segundo punto se refiere a las interrelaciones entre los instintos y las preconcepciones. Determinadas preconcepciones o características del comportamiento pueden ser comunes a los humanos *durante todo* su entero desarrollo, pero pueden destacarse en un estado particular de la tecnología. Así pues, como veremos, el consumo y el ocio ostensibles, aunque se ponen de manifiesto en gran medida durante una determinada etapa del desarrollo, descansan sobre ciertas características *generales* del comportamiento de los humanos, que les son típicas desde el origen de los tiempos. Los humanos nacen con determinados instintos y con un conjunto de preconcepciones sobre la manera de funcionar el mundo. Por ejemplo, la emulación es una característica del comportamiento de los humanos, y tal actividad se

pone de manifiesto en gran medida en las sociedades dominadas por una cultura pecuniaria. Asimismo, una cultura pecuniaria es el *producto* de una tecnología que permite e incluso fomenta el divorcio entre la propiedad y la dirección, entre la acumulación propietaria y el proceso productivo real, entre el «negocio» y la empresa.

¿Cómo veía Veblen este proceso a principios del siglo XX? Como veremos más adelante, el proceso que él contempló generaba un ciclo económico propio de las economías capitalistas, pero el propio marco institucional era siempre producto de las interacciones pasadas y presentes entre las instituciones tecnológicas y ceremoniales. Las instituciones ceremoniales que rodean a la propiedad privada, como la misma ciencia económica, se caracterizaban cada vez más por el amor al dinero. La tecnología avanzada permitía una separación entre la producción y las finanzas. «Fabricar bienes» se convertía en algo muy diferente de «hacer dinero». En esta distinción, bien conocida, Veblen observaba que, después de la revolución industrial, las funciones de los productores-propietarios y de los directivos se iban separando cada vez más. Los hombres de negocios y los *capitanes de las finanzas* intentaron subvertir el progreso de la tecnología, reduciendo la producción y aumentando los rendimientos pecuniarios a través de estratagemas monopolísticas. El ganar dinero, y no el fabricar bienes, se convirtió en el objeto del juego. Según Veblen, la obtención de dinero por medio de la subversión y de los «rasgos belicosos» era característica de los hombres de negocios. (Los infames ataques de Veblen contra el papel de los hombres de negocios en el comercio eran despiadados.) Al mismo tiempo, trabajadores e ingenieros —los más próximos al proceso mecánico— rechazaban la vieja tecnología y desarrollaban nuevos (y probablemente más baratos) medios de producción. El resultado del proceso dinámico del cambio tecnológico y de las fuerzas cíclicas producidas por él serán considerados más adelante en este capítulo. Primero hay que considerar un aspecto importante del proceso social: las famosas enseñanzas de Veblen sobre el consumo ostensible.

El consumo ostensible: digresión sobre sociología y economía

La idea más famosa y sutil de Veblen superponía elementos de psicología, economía y sociología[4]. En la *Teoría de la clase ociosa* (subtitulada «Un estudio económico de las instituciones») Veblen lanzó un estudio muy detallado de la práctica del consumo y de la formación de los gustos[5]. Los economistas neoclásicos habían asignado funciones de utilidad *dadas* a los individuos y suponían que cada gasto permitía obtener una utilidad independiente de la utilidad de cualquier otro gasto, del mismo consumidor o de otro. (En jerga más formal, se decía que las funciones de utilidad así concebidas eran aditivas.) La concepción de Veblen sobre la

[4] La idea del «consumo ostensible» no era original de Veblen, pues ya había sido discutida con alguna extensión durante la época mercantilista, por Bernard de Mandeville y después, en el período clásico, por John Rae. Sin embargo, Veblen llevó el concepto a su más alta expresión.

[5] Los críticos de los economistas académicos les han acusado a menudo de disfrutar «del ocio de la clase teórica».

formación de los gustos discrepaba de esta visión tan simple, argumentando implícitamente que un estudio de la formación de los gustos y de los patrones de consumo era una parte *esencial* del proceso económico y que los autores neoclásicos estaban fuera de lugar en su simplista asignación de una función de utilidad dada a cada individuo. En su conocida caracterización de su punto de vista, Veblen argumentaba:

> La concepción hedonística del hombre es la de un calculador instantáneo de placeres y dolores, que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo de felicidad bajo el impulso de estímulos que le desplazan por el área, pero que le dejan intacto («Why Economics Is Not an Evolutionary Science», p. 389).

Sin embargo, como cuestión práctica, Veblen reconocía la importancia primordial de un consumo elevado para mantener la demanda agregada en una economía pecuniaria. Además, consideraba una teoría compleja del consumo como parte inseparable de las instituciones ceremoniales del capitalismo. Pero su visión estaba arraigada en una teoría de la *emulación pecuniaria* más que en la de la simple maximización de la utilidad.

En la concepción de Veblen, el instinto de emular a otros sólo ocupaba el segundo lugar en intensidad, después del instinto de autoconservación. En su extenso estudio antropológico del «instinto de emulación» (*Teoría de la clase ociosa*, pp. 30-43), Veblen argumentaba que, al principio de la historia de la humanidad, la adquisición en propiedad se convirtió en la base convencional de la estimación social. Adquirida inicialmente mediante el pillaje, después de una larga transición en el desarrollo humano, la riqueza adquirida *pasivamente* se hizo «más honorable» que las ganancias obtenidas mediante actividades depredadoras. Además de las «expresiones de respeto» que conlleva la riqueza adquirida pasivamente, el rango de una persona se determina por la manera de acomodarse a los de un grupo inmediato de iguales y a los del grupo inmediatamente superior. En la parte esencial de su argumento, Veblen observaba que:

> En cualquier comunidad donde los bienes se poseen por separado, el individuo necesita para su tranquilidad mental poseer una parte de bienes tan grande como la porción que tienen otros con los cuales está acostumbrado a clasificarse; y es en extremo agradable poseer algo más que ellos. Pero en cuanto una persona hace nuevas adquisiciones y se acostumbra a los nuevos niveles de riqueza resultantes de aquéllas, el nuevo nivel deja de ofrecerle una satisfacción apreciablemente mayor de la que le proporcionaba el antiguo. Es constante la tendencia a hacer que el nivel pecuniario actual se convierta en punto de partida de un nuevo aumento de riqueza; y a su vez esto da un nuevo nivel de suficiencia y una nueva clasificación pecuniaria del individuo comparado con sus vecinos (*Teoría de la clase ociosa*, pp. 38-39).

La insaciabilidad forma parte tanto de la teoría del consumo de Veblen como de la teoría del consumo neoclásica. «Más es mejor que menos» en ambos paradigmas. Pero en la teoría de la emulación pecuniaria de Veblen, el «instinto del trabajo eficaz» humano básico se condensa en un esfuerzo por los logros pecuniarios, que asume otro aspecto importante. En la lucha por el éxito pecuniario, el trabajo

productivo se convierte en un signo de debilidad y el ocio se convierte en la evidencia de la fortaleza pecuniaria. Así pues, surge una *clase ociosa* en todas las etapas de la cultura, pero su expresión última tiene lugar en una etapa «cuasi-pacífica» de la sociedad (como la de la Norteamérica del cambio de siglo de Veblen)[6]. El mismo ocio se convierte en un bien de consumo, y el consumo ostensible y el ocio ostensible son, pues, dos caras de la misma moneda. Aunque hay una «clase ociosa» de elite, ninguna clase de la sociedad está libre de tales luchas.

El grueso del libro de Veblen se compone de aplicaciones de gran alcance (y en gran medida de carácter sociológico) de esta atrevida generalización. Con profunda intuición, amplió su teoría a materias tales como el consumo de «bienes inmateriales por parte de los caballeros de la clase ociosa: carreras, premios y trofeos cuasi-académicos y cuasi-eruditos» que ponen de manifiesto la existencia de un ocio improductivo. Los regalos, la moda, los consumos ociosos de las esposas de la clase media, el lugar que ocupa el atletismo, los modales y la educación superior se integran ingeniosamente en la concepción de Veblen[7]. No hay que pasar por alto ninguna parte del libro, pero la conclusión económica de Veblen es que el consumo ostensible es un derroche de bienes y el ocio ostensible es un derroche de tiempo. No está claro lo que Veblen haría exactamente con estos temas, pero el evitar el trabajo productivo y el disfrutar el derroche ostensible formaban parte de la sociedad contemporánea tal como él la veía. Eran instituciones explicables, pero lamentables.

Aunque no puede decirse que el brillante análisis del consumo de Veblen haya impregnado el análisis ortodoxo del siglo XX, ha sido incorporado por grados en la discusión macroeconómica y microeconómica. Harvey Leibenstein ha realizado un intento importante para conciliarlo con el análisis neoclásico, estudiando las funciones de utilidad interdependiente y las curvas de demanda. En su artículo de 1950, «Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand», Leibenstein identificaba un «bien Veblen» como uno cuya utilidad derivase no sólo del uso directo del bien, sino también del precio pagado por el mismo. Así pues, un precio ostensible es el precio que un consumidor *cree* que otras personas piensan que él pagó por una mercancía. Es este precio el que determina la «utilidad del consumo ostensible» de un bien. La cantidad demandada puede considerarse entonces como una función del precio monetario del bien, P, y su precio ostensible *esperado*, P', como en el gráfico 17.2 (adaptado de Leibenstein). Pueden deducirse curvas de demanda alternativas de los consumidores modificando el precio monetario en el supuesto de que algún precio ostensible esperado es constante. Así pues, la

---

[6] Veblen dice en su estudio antropológico de los jefes polinesios que «bajo el peso de las buenas formas prefirieron morir de hambre a llevarse los alimentos a la boca con sus propias manos» y cuenta de cierto rey de Francia que perdió la vida por un exceso de fuerza moral en la observancia de las buenas formas. Veblen relata que «En ausencia del funcionario cuyo oficio era trasladar el asiento de su señor, el rey se sentó sin protesta ante el fuego, y permitió que su real persona se tostase hasta un punto en que fue imposible curarle. Pero al hacerlo así salvó a su Majestad Cristianísima de la contaminación servil» (*Teoría de la clase ociosa*, pp. 50-51).

[7] Entre otras joyas veblenianas se encuentra su tratamiento de los niños como derroche ostensible, es decir, como un bien de consumo. Dice Veblen: «La baja cifra del índice de natalidad de las clases sobre las que recae con mayor imperio la exigencia de los gastos encaminados a mantener su reputación deriva, de modo análogo, de las exigencias de un nivel de vida basado en el derroche ostensible. Es probablemente el más eficaz de los frenos prudenciales malthusianos» (*Teoría de la clase ociosa*, p. 119).

curva de demanda D_1 se deduce suponiendo que el precio ostensible esperado P_1 es constante, y variando el precio monetario. En un mercado perfecto con información perfecta, el equilibrio se produce cuando el precio ostensible esperado y el precio real (actual) son iguales, es decir, cuando $P_1 = P'_1$, $P_2 = P'_2$, y así sucesivamente. Si el precio ostensible esperado aumenta, la curva de demanda se desplaza hacia la derecha para cada precio monetario. Los posibles equilibrios alternativos pueden entonces representarse en los puntos A, E, F, del gráfico 17.2, determinando una curva de demanda vebleniana *con pendiente positiva* (que no debe confundirse con el análisis ortodoxo de los bienes Giffen).

Además, puede aislarse un *efecto Veblen* suponiendo una disminución del precio, del equilibrio en P_2 a P_1. En ausencia de otros cambios en el precio ostensible esperado, la cantidad demandada aumentaría a lo largo de la curva de demanda D_2, pasando de Q_0 a Q_2. Pero cuando el precio ostensible esperado disminuye hasta P'_1, el producto disminuye, por lo mismo, en una cantidad Q_2Q_1. Así pues, el puro efecto precio es *positivo*, Q_0Q_2, y el efecto Veblen es *negativo*, Q_2Q_1, produciendo un efecto negativo neto sobre la cantidad, de Q_0Q_1. La reducción de precio de un bien Veblen *puede* producir una reducción en la cantidad si el efecto Veblen pesa más o prepondera sobre el efecto precio. El punto interesante de esta discusión es que aunque los conceptos de consumo propuestos por Veblen son complejos y sutiles, por lo menos una forma de su idea puede utilizarse en el marco neoclásico de la microeconomía.

El cambio económico, el capitalismo y el futuro

En una serie de estudios, incluyendo la *Theory of Business Enterprise* (1904) y un conjunto de ensayos titulado *The Engineers and the Price System* (1921), Veblen trató con más extensión su teoría del cambio institucional en el capitalismo. En este proceso, expuso una teoría del ciclo económico y un pronóstico sobre el sistema capitalista.

Veblen veía el cambio económico y social como el resultado de la interacción entre las instituciones tecnológicas y ceremoniales. Esta interacción se hace más concreta identificando las dos instituciones con determinados grupos en el proceso de cambio. En especial, Veblen identificaba los propietarios ausentes, los «capitanes de industria», las empresas financieras, los banqueros de inversión y los hombres de negocios como parte del proceso ceremonial, mientras que los técnicos, los ingenieros y determinados obreros formaban parte del proceso tecnológico. En un principio, las funciones de supervisión directa del «proceso mecánico» y la dirección de la empresa eran una sola función. Esta integración de funciones creaba las condiciones preliminares para la máxima producción, que era el objetivo de Veblen. Sin embargo, las dos funciones se habían divorciado, a medida que los aspectos pecuniarios de la cultura fueron adquiriendo predominio y a medida que el conocimiento especializado creció con rapidez. Veblen describió este proceso:

> ... está a la vista un nuevo movimiento en la organización de la empresa de negocios, por lo cual el control discrecional de la producción industrial se desplaza todavía más hacia el lado de las finanzas y se separa aún más de las exigencias de la máxima producción. El nuevo movimiento tiene un doble carácter: a) los capitanes financieros de industria han

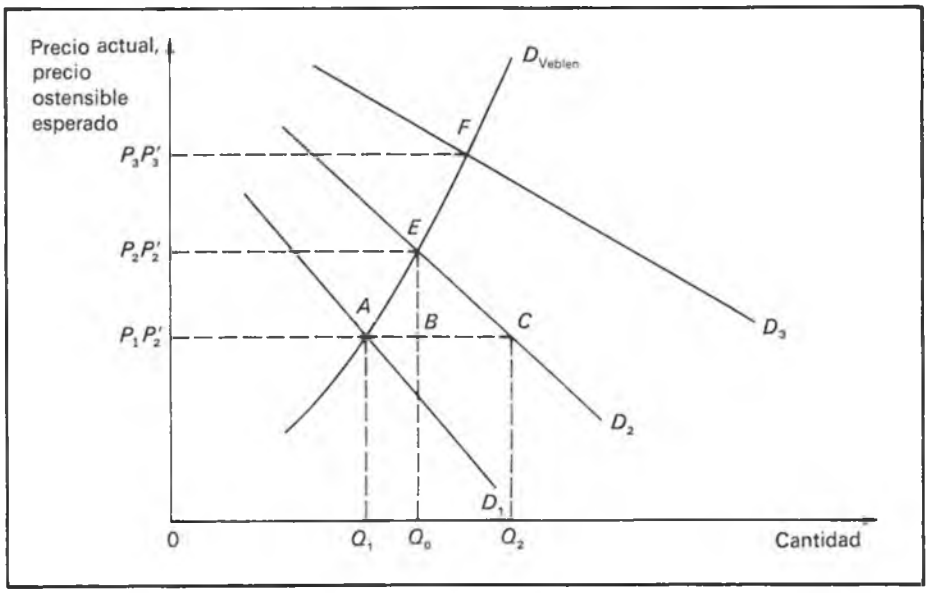


Gráfico 17.2
A medida que el precio ostensible esperado aumenta de P_1' a P_2' y a P_3', la curva de demanda se desplaza hacia la derecha, de D_1 a D_2 y D_3. Uniendo los equilibrios alternativos, *A, E* y *F,* aparece una curva vebleniana de demanda con pendiente positiva.

> estado demostrando su incompetencia industrial de una manera cada vez más convincente, y b) su propio trabajo de dirección financiera ha tomado progresivamente un carácter de rutina estandarizada tal que ya no piden ni admiten ninguna medida apreciable de discreción o iniciativa. Han perdido el contacto con la dirección del proceso industrial... (*Engineers and the Price System*, p. 41).

En el fondo, pues, al hombre de negocios (financiero, capitán de industria, etc.) le interesa mantener los beneficios agregados a un nivel tan alto como sea posible. Para alcanzar este objetivo, puede reducir la producción por la vía del monopolio o/y reducir los costes de producción. Según Veblen, los hombres de negocios habían seguido en general la primera política porque (entre otras razones) requería menos familiaridad con el funcionamiento del proceso mecánico.

Así pues, los intereses de los negocios habían preferido restringir la producción más que reducir el volumen del flujo de renta que iba a los «intereses creados» (accionistas, banqueros de inversión, etc.). Estaban más interesados en «ganar dinero» que en «producir bienes», lo que sería el fin de la actividad económica en la idea de las cosas que tenía Veblen. Debido a que sólo les interesaba ganar dinero, los hombres de negocios administraban mal los recursos e incluso saboteaban el proceso tecnológico-productivo para mantener altos los beneficios.

Los técnicos, ingenieros y obreros «próximos al proceso mecánico» están generalmente imbuidos de hábitos mentales diferentes. Su objetivo es estimular e idear

medios y máquinas para maximizar el producto real. Aunque ellos trabajan para los hombres de negocios y los financieros, Veblen argumentaba que cada vez eran menos conscientes del terrible derroche que se producía en la empresa de negocios. Veblen señalaba varios desarrollos que influían en este estado de los negocios. Pero fueron los expertos industriales, no los hombres de negocios, quienes finalmente empezaron a criticar esta sistemáticamente mala dirección y este descuido de los modos y los medios de la industria:

> ... han estado sucediendo dos cosas que han descompuesto el régimen de la corporación financiera: los expertos industriales, ingenieros, químicos, mineralogistas, técnicos de todas clases, se han estado dejando llevar a puestos de mayor responsabilidad en el sistema industrial y han estado creciendo y multiplicándose dentro del sistema, porque el sistema ya no puede funcionar en absoluto sin ellos; y, por otra parte, los grandes intereses financieros sobre los que se apoyan las corporaciones financieras han tendido a darse cuenta gradualmente de que la empresa financiera puede dirigirse mejor como una rutina burocrática integrada... (*Engineers and the Price System*, pp. 44-45).

Así pues, los ingenieros y los demás expertos industriales tenían que asumir un papel en la reordenación del sistema de producción, papel que puede integrarse mejor en la teoría del ciclo económico de Veblen.

Veblen, como Marx (véase el capítulo 11), creía que los ciclos económicos eran *endógenos* en el capitalismo, y por muchas de las mismas razones. Aunque Veblen no intentó superponer los ciclos económicos a una teoría del valor trabajo, explicó la recesión y las depresiones prolongadas en gran medida de la misma manera que Marx. Había dos factores básicos que llevaban a la recesión, según Veblen: 1) la incertidumbre bancaria después de un período de expansión y nueva capitalización de la industria, y 2) el desplazamiento tecnológico por nuevos y más eficientes descubrimientos y procesos. En el curso de un auge de los negocios, las empresas acumulan deuda a medida que la capitalización de las mismas continúa con rapidez. El banquero prestamista desconfía del reembolso de sus préstamos y empieza a «pedir» la devolución de los mismos (o no los renueva). La estructura de capital subyacente (posiblemente debido a una estructura de vencimientos) no puede satisfacer las demandas de los banqueros, y a medida que se desarrolla cada vez más el clima de incertidumbre, todo el sistema se muestra problemático y la recesión se apodera de la economía.

Un segundo aspecto de la recesión implica el desplazamiento tecnológico de las viejas empresas por otras empresas nuevas. Las empresas de negocios se capitalizan en algún momento, pero los nuevos inventos que reducen el coste son adoptados más adelante por las nuevas empresas que entran en competencia. Las tasas de rendimiento disminuyen por ello en los activos más viejos, provocando que los beneficios sean más bajos de lo esperado o, en los casos extremos, ocasionando quiebras. La inversión se reduce, y la psicología de recesión conduce a un descenso de la actividad económica[8]. Así pues, la depresión es consecuencia tanto de las

[8] Los autores contemporáneos han ampliado a Veblen en este punto y argumentaron que los problemas de inversión inicial causados por las innovaciones tecnológicas anticipadas llevan a la regulación gubernamental o a «controles administrados» (véanse las Notas para lecturas complementarias).

inestabilidades en el sistema financiero como del desplazamiento tecnológico provocado por los nuevos inventos. Después de una fase de depresión, el ciclo «toca fondo» a medida que la carga general se «alivia». La expansión financiera tiene lugar junto con aumentos del empleo y una nueva inversión de capital. Aumentan los precios y se produce una sobreexpansión, precipitando una vez más un nuevo ciclo.

Una serie de aspectos del ciclo vebleniano son de interés. En primer lugar, Veblen caracterizaba la fase de expansión del ciclo como fase de sobreproducción y sobrecapitalización. La sobreproducción es el resultado de una discusión explícita del *subconsumo* en la concepción del ciclo que tiene Veblen. Uniéndose a subconsumistas como Malthus antes que él y a J. M. Keynes después de él (véase el capítulo 19), Veblen creía que el ciclo económico se acentuaba por los motivos de ahorro e inversión de los financieros y propietarios de las empresas de negocios. Aunque el instinto de emulación y de consumo ostensible operaba en todas las clases, parece que Veblen lo consideraba insuficiente para mantener la demanda agregada. El subconsumo y el efecto psicológico de la caída de los precios y del capital excesivo eran los factores que conducían a una recesión prolongada.

Una segunda característica interesante de la fase de recesión del ciclo vebleniano es la naturaleza del intento del hombre de negocios por evitar la crisis. Veblen creía que los tipos decrecientes de beneficio llevaban a la concentración de los negocios y a otras formas de «sabotaje». Las fusiones en la industria tenían lugar a fin de poder evitar las reducciones de la capitalización total. Así pues, después de ciclos progresivos, la industria capitalista se convertía progresivamente en una industria con un mayor número de fusiones, exactamente de la misma manera que se predecía en las leyes marxianas de la «concentración creciente» y de la «tasa decreciente de ganancia» (véase el capítulo 11).

Todavía tenían lugar otras formas de sabotaje. En una discusión que anticipa claramente una importante idea contemporánea (véase el capítulo 24), Veblen afirmaba que los hombres de negocios intentarían «capturar» el aparato regulador del gobierno y utilizarlo para sabotear ordenada y organizadamente contra el público. Veblen penetró en la incestuosa relación entre gobierno y negocios en el tema de las restricciones al comercio exterior y los aranceles:

> Donde el gobierno nacional asume el cuidado general de los intereses de los negocios del país, como sucede invariablemente entre las naciones civilizadas, se sigue de la naturaleza del caso que los legisladores y la administración de la nación tendrán alguna parte en la administración de aquella cantidad mínima necesaria de sabotaje que siempre tiene que entrar en el trabajo diario de dirigir la industria con los métodos de los negocios y con los objetivos de éstos. El gobierno está en situación de penalizar el tráfico excesivo e indeseable. Así, siempre se ha considerado necesario, o al menos conveniente, por todos los mercantilistas sensatos, sea mediante aranceles o subsidios, imponer y mantener un cierto equilibrio o proporción entre las diferentes ramas de la industria y el comercio que constituyen el sistema industrial de la nación (*Engineers and the Price System*, pp. 18-19).

En un pasaje brillantemente incisivo, Veblen soltó su «teoría de la captura» sobre la regulación y las restricciones internas:

> De carácter semejante, en tanto que en su efecto participan de la naturaleza del sabotaje —abandono consciente de la eficiencia—, son todas las formas de regulación relativas a impuestos sobre artículos de comercio interior y timbres o pólizas; aunque no siempre se pensaron con este propósito. Tal sería, por ejemplo, la prohibición completa o parcial de bebidas alcohólicas, la regulación del comercio de tabaco, opio y otros narcóticos perjudiciales, drogas, venenos y explosivos de gran potencia. De la misma naturaleza, en el efecto si no en la intención, son regulaciones tales como la ley sobre oleomargarina; como también la innecesariamente costosa y vejatoria rutina de la inspección impuesta sobre la producción de alcohol industrial (desnaturalizado), que ha aumentado el beneficio de ciertos negocios que están interesados en otros combustibles para su uso en motores de combustión interna; así también las singularmente vejatorias y elaboradamente imbéciles especificaciones que limitan y desaniman el uso del paquete postal, en beneficio de las compañías de transporte rápido y de otros transportistas que tienen intereses creados en el tráfico de esa clase (*Engineers and the Price System*, pp. 20-21).

Así veía Veblen, correctamente, que el objetivo de buena parte de la regulación era la protección de intereses creados, a costa del interés público[9]. Esto es, la formación de cárteles legalizados legitimaba los monopolios a costa del público.

El futuro del capitalismo

Estos ejemplos de sabotaje constituían lo que Veblen llamaba *un abandono consciente de la eficiencia* en los negocios. Todos los abandonos semejantes intentan subvertir el proceso productivo, es decir, reducir la producción a los niveles que supongan un mayor beneficio. Por supuesto, esta escasez venía acompañada por ciclos económicos de creciente gravedad. En el esquema de Veblen, podía esperarse que los representantes de las instituciones tecnológicas se resistieran a las actividades imbéciles de los hombres de negocios. Pero, ¿de dónde vendría la resistencia y qué clase de instituciones triunfarían?

En el planteamiento de Marx, los trabajadores despojados de la propiedad desarrollaban un interés de clase para desafiar a la burguesía adinerada, pero no era así en el caso de Veblen. El trabajo organizado, en la visión de Veblen, ejercía su *propio* abandono consciente de la eficiencia a fin de mantener sus rendimientos por encima del «nivel competitivo» obtenido por el «hombre común». La Federación Americana del Trabajo (American Federation of Labor, AFL) era un objetivo frecuente. Veblen consideraba que las organizaciones laborales americanas, y en especial la AFL, eran uno de los intereses creados siempre dispuesto a luchar por sus propios privilegios y beneficios (*Engineers and the Price System*, p. 88). Los líderes de

[9] Las perversiones del sistema debidas a la acción del gobierno no se terminaban con el sector de los «bienes reales». Veblen dio lugar a un lamento común en el pensamiento radical del siglo XX contra el Sistema de la Reserva Federal, afirmando que el «proceso de asociación y sindicación que está rehaciendo el mundo del crédito y las finanzas se ha visto favorecido en gran medida, en Norteamérica, por la creación del Sistema de la Reserva Federal... Ese sistema... ha dejado de manera muy conveniente el control sustancial en manos de los mayores intereses financieros, en las que ya se estaban concentrando las líneas de control del crédito y los negocios industriales...» (*Engineers and the Price System*, pp. 50-51). ¿Cuántas veces desde 1921 se ha acusado al Sistema de la Reserva Federal de favorecer los intereses de los grandes negocios en grave perjuicio de los trabajadores y de los pequeños propietarios e inversores?

la AFL dominaban la política de la organización, pero ¿qué pasaba con los trabajadores ordinarios? «La gente común seguramente no se encuentra entre las clases mejor situadas, ni dispone de una renta libre. Con todo, está a la defensiva manteniendo un interés creado en las prerrogativas y gajes de su organización. Aparentemente se mueve por un sentimiento de que en tanto se mantengan los acuerdos establecidos, ellos estarán un poco mejor que el hombre común» (*The Vested Interests and the Common Man*, p. 165).

Tanto los negocios como el trabajo *organizado* irán de acuerdo para subvertir el proceso productivo, de manera que ¿cómo podría desarrollarse el cambio que representase el dominio de los intereses de la tecnología? Para Veblen, los ingenieros y directores industriales constituían la clave. Aunque estos tipos representaban menos del 1 por ciento de la población, Veblen creía que podían modificar el orden industrial del capitalismo financiero. (Probablemente se llegaría a alguna forma de socialismo, pero lo que sería exactamente este orden no queda claro en los escritos de Veblen.) Los ingenieros y otras personas implicadas en la producción industrial se formaban en gran medida a costa del público, y sólo ellos serían competentes para gobernar el sistema. Aunque la naturaleza de la lucha evolutiva (o posiblemente revolucionaria) no está clara, Veblen señaló a menudo que los trabajadores no alineados, el «hombre común» (e incluso la masa de afiliados) era cada vez más consciente del abuso lucrativo de la tecnología perpretado por los negocios y el trabajo organizado. Algún tipo de socialismo era el resultado probable, pero Veblen fue parco en predicciones definidas sobre el resultado de este proceso. Marx pudo predecir en su sistema, pero Veblen no podía porque mantuvo coherentemente una perspectiva evolucionista sobre el futuro del capitalismo. Así pues, el resultado del profundo estudio que Veblen hizo sobre las interacciones institucionales no estaba claro, y al final sólo podía especular. Su interesante especulación era que el capitalismo, y en especial el capitalismo americano, se encontraba en una coyuntura crítica:

> En efecto, el avance progresivo de este sistema industrial hacia un equilibrio mecánico completo de procesos entrelazados parece estarse acercando a un punto crítico, más allá del cual ya no será posible dejar su control en manos de los hombres de negocios que trabajan sin comprenderse entre sí por la ganancia privada, ni confiar su administración permanente a otros que no sean expertos en tecnología convenientemente formados, ingenieros de producción sin un interés comercial. Lo que estos hombres pueden hacer entonces con todo esto no es tan fácil; lo mejor que puedan hacer puede no ser bastante bueno; pero la proposición negativa está resultando bastante fácil, y es que este estado mecánico de las artes industriales no tolerará por mucho tiempo el control permanente de la producción por parte de los intereses creados, bajo el gobierno corriente y metódico de la incapacidad para la sensatez (*Engineers and the Price System*, p. 58).

La economía de Veblen: valoración sucinta

El pronóstico de Veblen de que la sociedad estaba a punto de estallar ciertamente parecía que se iba a cumplir en 1929. Aunque las causas del comienzo y la gravedad de la gran depresión siguen debatiéndose, no se discute la amplitud del hundimiento financiero y el desempleo humano y material que se produjo a consecuencia de la

misma. ¿Era éste el «punto crítico» de que hablaba Veblen al referirse al probable hundimiento del sistema capitalista? Para responder a esta pregunta, el análisis del sistema capitalista realizado por Veblen debe considerarse desde el punto de vista teórico y desde la perspectiva práctica.

Consideremos en primer lugar el guión teórico de Veblen. La crisis de la bolsa de valores de 1929 y la depresión que la siguió no desembocaron en una «era de ingenieros» o en un final del sistema de precios para la asignación de recursos y la distribución. Veblen no pudo comprender que el comportamiento egoísta se extendería a *cualquier* grupo de individuos que controlase el proceso productivo. Los ingenieros y el «hombre común» no eran en absoluto más «reyes filósofos» que los hombres de negocios, los financieros y el trabajo organizado. El ascenso de los ingenieros habría dado lugar simplemente a nuevos «intereses creados», orientados a ganar dinero. Después de la depresión se produjeron cambios institucionales en el capitalismo americano, pero no fueron consecuencia del desarrollo de una nueva elite de poder integrada por ingenieros.

Además, en el análisis de Veblen, los ingenieros, o cualquier grupo central, surgirían para *maximizar la producción* sin relación con los precios en una especie de sistema socialista. Pero, empíricamente, ningún estado comunista o socialista ha sobrevivido en el siglo XX sin recurrir de alguna manera a un sistema de precios. Los precios (o los precios sombra) se han considerado a menudo como *pagos* necesarios en los sistemas socialistas, a fin de obtener asignaciones eficientes de los recursos. Sin embargo, los beneficios, las rentas y otros pagos a los factores pueden no ser ingresos necesarios, y pueden ser gravados con impuestos por los planificadores centrales socialistas. Tanto Veblen como Marx fueron ingenuos en su comprensión de los mercados. Hasta la fecha nada se ha mostrado superior a los precios como proveedores de información económica en el mercado.

Desde un punto de vista más práctico, Veblen subestimó la capacidad del sistema para el ajuste. Su odio profundo a los hombres de negocios le llevó a la errónea creencia de que virtualmente todos los mercados de productos se caracterizaban por el monopolio o el oligopolio. Veblen no apreció nunca el hecho de que la competencia real restringe el intento de «abandonar la eficiencia» por parte de los hombres de negocios en la mayoría de los casos. Además, Veblen descuidó el papel del gobierno y del sistema legal en la dirección de los problemas de costes sociales y externalidades. Para bien o para mal, el gobierno introdujo numerosas intervenciones para modificar la distribución de la renta en la era posterior a 1930, intervenciones que a veces han actuado como un filtro político entre los «intereses creados» y el «hombre común».

La crítica económica de Thorstein Veblen no puede criticarse u olvidarse tan fácilmente como sus especulaciones sobre el futuro del capitalismo. La crítica que hizo Veblen al método económico ortodoxo y su teoría de las instituciones debe llamar poderosamente la seria atención de los economistas. Aunque algunas partes de la teoría de los instintos y de la formación de propensiones de Veblen tienen un mérito discutible, es evidente que él intentó (a diferencia de Marx) construir una teoría del comportamiento humano fuera del molde utilitarista. Además, intentó el desarrollo de una teoría de los derechos de propiedad y otros temas de interés para los economistas contemporáneos, especialmente en el área del desarrollo económico.

Gran parte de los escritos de Veblen son de naturaleza sociológica y cuasi-filosófica, pero sus ideas son especialmente relevantes para la economía. Aunque el paradigma vebleniano no ha sido nunca un sustituto de la utilidad del análisis económico clásico (como tal vez Veblen pensaba que lo sería), no es necesario escoger uno u otro. Los estudios institucionales a largo plazo de Veblen pueden utilizarse como un complemento útil al análisis teórico de los precios a corto plazo. Seguramente cabe la discusión, dentro de la profesión económica, sobre las líneas de la «gran visión» de Veblen. Aunque no fuese por otra razón, Veblen puede leerse sólo por la utilidad de recordarnos que la economía es una ciencia *social*, no una simple rama de la investigación matemática.

LA SEGUNDA Y TERCERA GENERACIONES DE VEBLENIANOS

Los campos del pensamiento vebleniano, a diferencia de los de Adam Smith y Alfred Marshall, no se cultivaron con tanta facilidad. Aunque puede decirse que Veblen tenía una *teoría* del desarrollo económico y social, su trabajo era mucho menos específico y cohesivo que, por ejemplo, los paradigmas neoclásicos de Alfred Marshall o Léon Walras. Además, en tanto que Marx fue ordenado en la organización de sus (a menudo oscuras) ideas, Veblen no lo fue. Es difícil extraer un programa de investigación para futuros estudiosos de su prosa indigesta y enmarañada. Además, como se observó en la introducción, Veblen usó diferentes «sombreros», unas veces el del científico economista y otras el del polemista iconoclasta y el crítico social. Así pues, algunos de los seguidores de Veblen con inclinaciones teóricas le han imitado estudiando el papel de las instituciones y procesos específicos, mientras que los estudios de otros veblenianos han seguido una inclinación más práctica. A continuación se consideran las ideas de cuatro veblenianos (término mucho más amplio que «marshallianos»), a fin de demostrar la enorme diversidad de lo que se ha venido en llamar economía institucionalista. Tres autores —J. R. Commons, W. C. Mitchell y C. E. Ayres — se discuten brevemente. El cuarto vebleniano, J. K. Galbraith, queda para un tratamiento algo más detallado.

Commons, Mitchell y Ayres

Aunque John Rogers Commons (1862-1945), Wesley Clair Mitchell (1874-1948) y Clarence E. Ayres (1892-1972) son todos ellos institucionalistas americanos en cuanto a su denominación, difícilmente podría imaginarse un grupo de individuos más dispar.

Commons nació en Ohio, trabajó como graduado en la Universidad Johns Hopkins y fue tal vez el primer académico de la Universidad de Wisconsin entre 1904 y 1932. Commons era menos un teórico que un firme defensor de la reforma económica y social lograda a través de regulaciones codificadas. Junto con el gobernador liberal de Wisconsin, Robert M. LaFollette, Commons escribió y patrocinó regulaciones laborales, antitrust y sobre servicios públicos para el Estado. Las propuestas legislativas de Commons y los decretos de Wisconsin se convirtieron en

un modelo en el que más tarde se inspiraron las regulaciones federales de actividades semejantes. Sus numerosas publicaciones son una mezcla de crítica, demanda de reforma social, información histórico-empírica, e ideas clásicas, socialistas y marginalistas. No fue un institucionalista puro de la línea vebleniana, prefiriendo en vez de ello centrarse en el funcionamiento de las instituciones artificiales (como las agencias reguladoras o antitrust) y en cómo se veían influidas por la propiedad privada, la legislación y las decisiones judiciales.

En los *Legal Foundations of Capitalism* (1924), Commons destacó el derecho y los tribunales como los elementos compulsivos del sistema económico, una idea que está muy viva en la actualidad en la economía de la regulación gubernamental (véanse las Notas para lecturas complementarias al final del capítulo). Pero en su *Institutional Economics* (1934), obra que consta de muchos volúmenes (y prácticamente incomprensible), Commons tomó la definición de institucionalismo más allá de la visión original de Veblen. Para Commons, los mercados y sus efectos podían juzgarse buenos o malos según criterios (reconocidamente normativos) de eficiencia y justicia. Por tanto, podía idearse y llevarse a efecto un sistema justo y eficiente a través de unas regulaciones objetivas óptimas y a través de la judicatura. Como hemos visto, Veblen era más escéptico acerca de la capacidad del gobierno para elevar el bienestar general a través del cambio institucional. Commons no fue capaz de llevar a cabo ninguna reorientación fundamental de la economía, pero produjo un profundo impacto sobre algunos de sus estudiantes en Wisconsin.

Sin embargo, Wesley Clair Mitchell tomó otra dirección institucionalista. Mitchell, discípulo de Veblen, profesor en la Universidad de Chicago de 1922 a 1940, y uno de los dos o tres economistas americanos más famosos de su generación, dio a la economía en general y a la economía institucionalista en particular un fundamento estadístico y creó el National Bureau of Economic Research en 1920. (El NBER sigue vivo y en buena salud en la actualidad, funcionando como una institución dedicada a la investigación.) Es difícil sobrevalorar la importancia de los intentos pioneros de Mitchell para cuantificar conceptos económicos simples como «dinero», «precios» y «renta». Los primeros análisis de Jevons, los que abrieron el camino a la construcción de números índices y a los estudios estadísticos de las series de precios (véase el capítulo 14), revivieron bajo la competente supervisión de Mitchell. En su magna obra titulada *Business Cycles* (1913), Mitchell analizó los auges y depresiones desde el siglo XIX hasta el pánico monetario de 1907, utilizando magistralmente datos reconstruidos sobre cotización de bonos, producciones, salarios, precios de mercancías, *stock* monetario (variable que ocupa un valor central en la interpretación de Mitchell) y velocidad monetaria. Su aproximación al análisis económico —la teoría interrelacionada con la explicación empírica— tuvo un profundo impacto en la dirección tomada por los estudios económicos en la Norteamérica del siglo XX. Los estudios sobre contabilidad del PNB y los análisis del ciclo económico, el crecimiento, la política antitrust y la organización industrial podían en lo sucesivo ir acompañados de referencias empíricas. Así pues, Mitchell instauró un programa para la recogida y utilización de datos empíricos que, junto con el subsiguiente análisis matemático y estadístico, ha conferido a una gran parte de la economía moderna su carácter particular.

Pero, ¿cómo se relacionaba la gran contribución de Mitchell con el instituciona-

lismo de su mentor, especialmente cuando Veblen se había opuesto vigorosamente a los complementos matemáticos y estadísticos de la teoría económica considerándolos improductivos? Veblen intentó establecer las bases psicológicas y culturales de ciertos tipos de instituciones y del cambio institucional, mientras que el objetivo de Mitchell era el de objetivizar las instituciones pecuniarias y las fluctuaciones de los negocios. Como tal, el trabajo de Mitchell constituía una ampliación del de Veblen, pero era un trabajo que el propio Veblen no se propuso ni lo consideró extremadamente útil. Una vez más, como en el caso de Commons, la «economía institucional» tomó una dirección no demasiado próxima a la concepción de Veblen.

El más próximo de todos los institucionalistas a las concepciones teóricas originales de Veblen fue Clarence Edwin Ayres. Educado en la Universidad de Brown y en la vanguardista Universidad de Chicago, Ayres dedicó la parte del león de su carrera (desde 1930 hasta su retiro en 1968) a la Universidad de Texas. En efecto, debido a la influencia de Ayres, la Universidad de Texas se convirtió en la sede de la escuela institucionalista de Norteamérica durante estos años.

En una serie de publicaciones importantes, incluyendo la *Theory of Economic Progress* (1944) y *Toward a Reasonable Society: The Value of Industrial Civilization* (1961), Ayres volvía a los intereses teóricos de Thorstein Veblen, pero con algunas diferencias importantes. Como Veblen, Ayres estaba empapado de filosofía, pero su orientación particular se inspiraba en la aproximación pragmático-instrumentalista de John Dewey. En términos de política económica, Ayres defendía modificaciones liberales y pragmáticas del capitalismo, parecidas a las de Commons. Pero rechazaba el socialismo y el fascismo. Como Veblen y J. M. Keynes, Ayres era un subconsumista que apoyaba una planificación económica modificada y una regulación como paliativos a lo que él consideraba excesos del capitalismo.

Sin embargo, en términos de teoría, Ayres era un determinista tecnológico. Ayres sostenía que la tecnología era un *valor absoluto* hacia el que la sociedad tenía que gravitar. Hablaba de un proceso vital al que las instituciones contribuían o no contribuían. La «plena producción», que incluía la maximización de la creatividad humana, las actividades artísticas, etc., además del bienestar material, era el elemento que había que maximizar en el sistema de Ayres.

Ayres contrastaba los valores institucionales con los valores tecnológicos, indicando que la «contribución al proceso vital» podía servir como criterio para juzgar los «verdaderos» y «falsos» valores institucionales[10]. En su opinión, la tecnología era un valor último porque sólo ella era independiente de consideraciones culturales. En efecto, Ayres hizo de la economía institucionalista un estudio de la tecnología y del cambio tecnológico. A diferencia de Veblen, no repudiaba totalmente el valor de los mercados y del sistema de precios, pero argumentaba que los precios y los mercados eran menos importantes que la tecnología y las instituciones en la determinación de la dirección de la «plena producción». Como Veblen, sin embargo, Ayres no fue capaz de proporcionar un marco coherente y cohesivo para analizar el ímpetu y la historia vital de las sociedades económicas. A pesar del trabajo muy

[10] Durante la década de 1960, uno de los autores de este libro asistió a una conferencia de Ayres en la que la Coca Cola fue atacada como representativa de un valor «falso», es decir, un valor que desvirtuaba el «proceso vital».

creativo de Ayres existen numerosas lagunas en el paradigma teórico de los institucionalistas, brechas y contradicciones que siguen sin llenarse y sin resolverse por otros autores.

Así pues, la economía institucional tomó varios caminos divergentes después de Veblen. Mitchell le añadió un componente inductivo-estadístico, Commons transformó la economía institucional en un programa para la reforma social (principalmente legislativa), y Ayres amplió la concepción de Veblen a una teoría de los valores tecnológicos. Las preocupaciones de los institucionalistas modernos reflejan todos estos diversos intereses y muchos otros. Pero, tal vez más que cualquier otro autor de tendencia institucionalista, John Kenneth Galbraith ha acaparado el interés de los científicos sociales y del público lector.

John Kenneth Galbraith: el popularizador de los institucionalistas

Galbraith es uno de los críticos sociales más conocidos de la escena americana. Ha sido miembro de la Universidad de Harvard, asesor económico del presidente, novelista y embajador de los Estados Unidos en la India, entre otras cosas. También ha escrito un buen número de libros influyentes y heterodoxos sobre el sistema económico y social. En parte, la obra de Galbraith es un depósito moderno de pensamiento heterodoxo. Su pensamiento incluye elementos de muchos autores de esa tradición, especialmente Veblen. Aunque los objetivos intelectuales de Galbraith han sido amplios, podríamos identificar en este breve tratamiento por lo menos dos ideas como genuinamente galbraithianas: 1) el proceso del *poder compensador*, y 2) la identificación de un *desequilibrio social* en el contexto de una sociedad opulenta.

Ya en 1952, en su libro *Capitalismo americano*, Galbraith se interesaba en la explicación tradicional (ortodoxa *marshalliana*) de «cómo funcionan las cosas» en el sistema económico americano. Con una brillante retórica ya estaba argumentando que la opulencia («opulencia indecorosa») era una bendición a medias. Más en concreto, afirmaba que la teoría económica ortodoxa no era realista, porque cualquier familiaridad que se tuviese con los hechos del mundo real negaría la relevancia del modelo competitivo, el repertorio de la economía marshalliana. Sin embargo, en su crítica, Galbraith introducía determinados juicios de valor en una teoría social dinámica que constituye un trampolín para su crítica de la economía política ortodoxa estática. Así, argumentaba que la desigualdad de las rentas «pervierte el uso de los recursos», puesto que «los aparta de las necesidades de los más hacia los caprichos de los menos; si no del pan al pastel, al menos de los Chevrolets a los Cadillacs. La innecesaria desigualdad de rentas —innecesaria en el sentido de que no recompensa diferencias de inteligencia, aplicación o voluntad de afrontar riesgos— puede también echar a perder la estabilidad económica» (*El capitalismo americano*, p. 166).

Poder compensador. Y lo que es más importante, Galbraith argumentaba que el modelo de un sistema competitivo que funcionase suavemente, que suponía una fuerza reguladora incorporada de muchos compradores y vendedores en el mercado, era una obra académica para el gran público. Los miembros de la tradición ortodo-

xa, o cualquier otra si vamos a eso, eran incapaces de reconocer la existencia del proceso del poder compensador[11]. La competencia se había descompuesto, según Galbraith, originando una concentración y un poder monopolístico. Con todo, *parecía* como si todas las limitaciones hubiesen desaparecido. Galbraith argumentaba que

> En realidad, aparecieron nuevas limitaciones al poder privado en sustitución de la competencia. Estas fueron promovidas por el mismo proceso de concentración que estropeó o destruyó la competencia. Pero no aparecieron del mismo lado del mercado, sino del lado opuesto; no entre los competidores, sino entre los clientes o abastecedores. Será conveniente dar un nombre a esta contrapartida de la competencia y la llamaré *poder compensador* (*El capitalismo americano*, pp. 173-174).

Es evidente que Galbraith contempla el poder compensador como un proceso en el sentido vebleniano, puesto que argumenta que la teoría ortodoxa del monopolio bilateral , que a primera vista parece tan semejante a su tesis del poder compensador, es un simple «acontecimiento adventicio». Por otra parte, el poder compensador es un proceso que se desarrolla en respuesta al poder económico privado que emerge de la descomposición original de la competencia. Aunque hay excepciones a esta teoría, Galbraith presenta el instrumento como una explicación importante para muchos desarrollos, incluyendo el sindicalismo, las cooperativas detallistas, las cadenas de tiendas y otras por el estilo. Su concepto del mercado y del producto, no es preciso decirlo, tiene un significado mucho más amplio que el de la teoría tradicional. Lo que más se le parece es el concepto de la diferenciación del producto en la competencia monopolística, debido a E. H. Chamberlin (véase el capítulo 18).

La existencia o no existencia de poder compensador tiene gran relevancia para la política pública. En especial, Galbraith consideraba el fallo del poder compensador como una *raison d'être* para la intervención gubernamental en una economía privada. Como decía:

> Sin que el fenómeno en sí mismo sea reconocido plenamente, la provisión del apoyo estatal al desarrollo del poder compensador se ha convertido en una función importante del gobierno, tal vez en *la* función interior más importante del gobierno. Gran parte de la legislación de la política interior de los últimos veinte años, la del New Deal en particular, sólo se puede comprender plenamente si se la considera desde este punto de vista (*El capitalismo americano*, p. 192).

Además dijo:

> Los grupos que buscaban la ayuda del gobierno para crear poder compensador buscaban este poder para usarlo contra la autoridad de mercado a que anteriormente habían sido sometidos (*El capitalismo americano*, p. 203).

---

[11] Por supuesto, Wieser había formulado este concepto y explorado algunas de sus implicaciones en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (véase el cap. 13).

Galbraith considera también que la política antitrust debiera modificarse para permitir la instrumentación de aquellas políticas que estimulasen el desarrollo de un poder compensador de manera que el poder monopolístico original pudiera frenarse dondequiera que fuese posible. Además, Galbraith afirma que donde se ha producido la intervención del gobierno ha sido como consecuencia de una descomposición del poder compensador, no de la competencia.

Sin embargo, existen brechas de naturaleza grave en la teoría del poder compensador de Galbraith. Si tiene que utilizarse como instrumento de la política pública, uno tiene que ser capaz de determinar el poder compensador original, en tanto que opuesto al poder compensador generado. En *El capitalismo americano*, Galbraith identificaba dos categorías de monopolio: 1) el monopolio que aparece como resultado de la descomposición de la competencia (original), y 2) el monopolio que se desarrolla en respuesta al poder de mercado existente (compensador). Podría haber añadido perfectamente una tercera categoría, que surge a causa de las demandas de la industria en pro de regulación, en forma de asistencia, subsidios y contratos, por no mencionar el control sobre la entrada de nuevas empresas. (Como hemos visto, Veblen anticipó este desarrollo.)

Desde un punto de vista más general, a la teoría de Galbraith le falta una explicación convincente de la forma en que aparece el poder, en primer lugar, y de cómo influye en los procesos del mercado y en el sistema político, todo lo cual constituye una interesante y legítima preocupación del economista como científico social. Uno se pregunta cómo se supone que influye el poder compensador en los precios y en la distribución de la renta, tema que sería del mayor interés en el Estado socialista de Galbraith. ¿Cuándo interviene el Estado para socializar o controlar áreas de la economía (viviendas de bajo coste)? ¿Cuánto tiempo tendremos que soportar que los procesos del mercado se desarrollen en áreas «indefensas» de la economía antes de que intervenga el gobierno? Desgraciadamente, la teoría de Galbraith no nos proporciona las respuestas a estas preguntas. No obstante, su discusión puede, con todo, mostrar el camino para una síntesis neoinstitucionalista.

Desequilibrio social. En *La sociedad opulenta* (1958), un libro del que se han vendido más ejemplares que de *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, Galbraith parecía criticar a la sociedad americana porque es rica y porque sus valores están mal dirigidos. Esta vez Galbraith tomó la ortodoxia a través de la teoría de la demanda del consumidor. Sostenía 1) que la teoría recibida, para su mal, no había aceptado «cualquier criterio acerca de la necesidad o superfluidad de los bienes o de su importancia o falta de importancia» (p. 147 de la ed. citada por los autores), y 2) que habiendo pasado por alto determinadas implicaciones de la utilidad marginal, los economistas habían sido incapaces de ver que una mayor cantidad de determinados bienes —a través del tiempo— no es mejor que una cantidad menor. Por supuesto, esto es materia normativa. En la crítica de la economía positiva, Galbraith señalaba: «Cualquier criterio acerca de la necesidad o superfluidad de los bienes o de su importancia o falta de importancia fue rigurosamente excluido de su objeto... Nada marca con mayor rapidez dentro de la economía con el estigma de una educación incompetente como la tendencia a destacar la legitimidad del deseo de una mejor alimentación y la frivolidad del deseo de un automóvil más complicado»

(*La sociedad opulenta*, p. 165). Con insolencia académica, Galbraith afirmaba que la soberanía del consumidor es un mito y que en los tiempos modernos la cadena de causa y efecto va de la producción al consumo. A fin de mantener una sociedad opulenta, en que la producción y la renta sean crecientes, deben crearse nuevas necesidades. Así, Galbraith se centraba en el papel fundamental de la publicidad en la creación y manipulación de necesidades de nuevos bienes de consumo, que se producen a expensas de los bienes sociales. Galbraith considera desmedido el desequilibrio social resultante.

En la tradición de Henry George, otro inconformista americano, Galbraith sostiene que los problemas económicos conducen a males sociales. «Cuanto mayor sea la cantidad de bienes que adquiere la gente, tanto mayor es el volumen de envoltorios que desecha y tanto mayor es la cantidad de basura que se debe eliminar. Si no se proporcionan los servicios de saneamiento adecuados, la contrapartida de una opulencia creciente será una suciedad cada vez más intensa» (*La sociedad opulenta*, pp. 243-244). La rebelión de los jóvenes se explica de una manera semejante, porque «los colegios no compiten contra la televisión y las películas», y «los ídolos de la juventud son los dudosos héroes de estas últimas y no la maestra de la escuela» (p. 245).

Galbraith detalla toda una letanía de males sociales que procede de una descomposición de las fuerzas económicas de la competencia y de un sistema de valores que estimula el consumo privado despilfarrador a costa de la provisión de bienes públicos. En el centro de este sistema de valores «inadecuados» se encuentra el hecho de que la publicidad y la emulación operan principalmente sobre la creación de necesidades privadas. De hecho, una gran parte de la teoría de Galbraith reposa sobre el concepto vebleniano de consumo ostensible, que se trató antes en este capítulo.

Para eliminar el desequilibrio social, Galbraith propone aumentar la presión fiscal del gobierno a todos los niveles y la reorientación de los gastos gubernamentales (a decir verdad, la reducción de los gastos de defensa). Es de la opinión (como explica con más detalle en *El nuevo estado industrial*) de que «si no existiera la intervención social, la producción privada monopolizaría todos los recursos» (*La sociedad opulenta*, p. 287). En consecuencia, el gobierno debe asumir un papel más activo para ver que el equilibrio social se genere y preserve en el proceso.

Algunos comentarios sobre el sistema de Galbraith. Por lo menos intelectualmente, John Kenneth Galbraith es un descendiente lineal de los primeros pensadores heterodoxos americanos, especialmente Henry George y Thorstein Veblen. Existe una comunidad entre estos autores en tanto que el comportamiento de grupo es el punto focal del análisis. También como Veblen, Galbraith adopta un planteamiento institucional en su intento de proporcionar una teoría del proceso de desarrollo del capitalismo moderno.

Pero las ideas de Galbraith —como las de sus ilustres predecesores— adolecen de falta de especificidad. Además, hay muchas lagunas en su teoría del proceso de una interpretación evolutiva del capitalismo. Un ejemplo que hace al caso se refiere al remedio gubernamental del desequilibrio social. Según Galbraith, se requiere una «acción afirmativa» por parte del gobierno, pero él no explica cómo valorar las necesidades sociales y sus magnitudes. Uno se pregunta si tiene que ser sobre la base

de conjeturas, alegatos especiales o juicios de valor. Los principios de la hacienda pública moderna (que se han desarrollado dentro de la ortodoxia), tales como el análisis coste-beneficio, son reconocidamente imperfectos, pero parecen ser incomparablemente más útiles como guía para la política que los sugeridos por Galbraith y su grupo.

El descuido del individuo, en Galbraith, y especialmente de la independencia intelectual del individuo y de sus preferencias, le lleva a argumentar que los individuos no pueden discernir lo que más conviene a sus propios intereses. La utilidad del sistema de precios al permitir que los individuos manifiesten sus elecciones entre las alternativas económicas y sociales (por ejemplo, para escoger gasolina más barata y una mayor polución en lugar de gasolina más cara y una menor polución) es ignorada o descartada de forma semejante. Galbraith y otros han experimentado una frustración ante la distribución de la renta y el nivel de provisión de bienes sociales que proporcionan los mercados libres. Esta frustración les ha llevado a defender la extensión de la acción gubernamental como paliativo.

Nadie duda que hay que proveer bienes sociales. Los economistas modernos que defienden la teoría neoclásica de los mercados están por lo menos tan interesados como Galbraith en el problema de la provisión de bienes públicos. El punto discutible, por supuesto, es el método de provisión y la teoría y la filosofía que se encuentran detrás de él.

CONCLUSION: EL PARADIGMA INSTITUCIONALISTA

El destino de un paradigma institucionalista *puro* sigue siendo algo incierto. En primer lugar, nadie pretende, ni siquiera uno que se autoproclame institucionalista, identificar como tal un cuerpo de pensamiento único, cohesivo y coherente. ¿Identificaría el «sistema» de Veblen, o alguna combinación de los escritos de Veblen, Commons, Mitchell y Ayres, como fundamento de una escuela de neoinstitucionalismo? La «economía institucional» parece ser una investigación no limitada de antemano.

Además, hay un fuerte y creciente reconocimiento en el cuerpo tradicional de la economía americana de que las instituciones, y especialmente las instituciones de los derechos de propiedad, no pueden suponerse «dadas» en los estudios en que los aspectos temporales son importantes. En otras palabras, se está desarrollando una literatura sobre derechos de propiedad que destaca las interacciones entre las instituciones legales, el comportamiento económico y los resultados económicos. Las teorías del crecimiento y el desarrollo económicos, el derecho y la economía, la organización económica comparativa y la regulación económica han sido los mayores beneficiarios de estos planteamientos más amplios. En una época en que una gran parte de los economistas americanos han abandonado las materias políticas y han metido a la teoría económica en impermeables camisas de fuerza matemáticas, otros han estado ampliando la teoría y la política económicas de varias formas, muy interesantes y fecundas (véanse, por ejemplo, los capítulos 23 y 24). La economía institucional todavía puede tener mucho que aportar a estos últimos desarrollos.

En resumen, la economía institucional es un paraguas en el que pueden refugiar-

se muchas ideas interesantes y productivas. Como investigación autónoma, la «escuela» ha consistido en gran medida en un órganon para la crítica estridente de la economía neoclásica. El progreso puede exigir muy bien un compromiso con las corrientes más tradicionales del pensamiento económico americano. Después de todo, el compromiso y el eclecticismo han sido características claramente americanas.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Dos excelentes resúmenes del movimiento histórico son T. W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*, caps. 8, 12 (Oxford: Clarendon Press, 1953) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico 1870-1929*. Madrid: Gredos, 1967), y Ben B. Seligman, *Main Currents in Modern Economics*, cap. 1 (Nueva York: Free Press, 1962) (existe trad. cast.: *Principales corrientes de la ciencia económica moderna*. Vilassar de Mar: Oikos-Tau, 1966).

El darwinismo social ejerció una importante influencia sobre el pensamiento filosófico y social de la época. En este aspecto, véanse William Graham Sumner, *Social Darwinism: Selected Essays* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1963) y la brillante visión de conjunto de Richard Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought*, ed. rev. (Boston: Beacon Press, 1955).

Sobre el historicismo británico y su desarrollo, véase R. B. Ekelund, «A British Rejection of Economic Orthodoxy», *Southwestern Social Science Quarterly*, vol. 47 (septiembre 1966), pp. 172-180; y, especialmente, A. W. Coats, «The Historicist Reaction in English Political Economy, 1870-1890», *Economica*, vol. 21 (mayo 1954), pp. 143-153. *Scope and Method of Political Economy* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1963), de John Neville Keynes, es todavía una de las contribuciones más penetrantes a la literatura sobre metodología económica. Con habilidad y meticulosidad increíbles, Keynes solucionó los temas y los supuestos conflictos entre los métodos ortodoxos de Mill y Cairnes y los defendidos por los historicistas alemanes y británicos. En el proceso, el viejo Keynes produjo una obra de significación perdurable.

Existe una literatura interesante y creciente sobre algunos miembros de la escuela histórica británica, que demuestra su eclecticismo frente a la economía política ortodoxa y su gran diversidad de intereses. El interés de Cliffe-Leslie en la reforma social irlandesa e inglesa y su papel en los orígenes del movimiento histórico son el tema de G. M. Koot, «T. E. Cliffe-Leslie, Irish Social Reform and the Origins of the English School of Economics», *History of Political Economy*, vol. 7 (otoño 1975), pp. 312-316). Un importante oponente doctrinal de los principios del *laissez-faire* ortodoxo, en relación con la política laboral y sindical a mediados del período victoriano, es considerado en P. Adelman, «Frederic Harrison and the Positivist Attack on Orthodox Political Economy», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 170-189. El estudio más extenso de los apoyos filosóficos y metodológicos del movimiento histórico británico se encuentra en Craig Bolton, *The British Histo-*

rical School in Political Economy: Its Meaning and Significance (tesis doctoral no publicada, Texas A & M University, 1976). El uso real de la inducción, por parte del Rev. Richard Jones, es el tema de W. L. Miller: «Richard Jones: A Case Study in Methodology», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 198-207. Los meticulosos estudios de Miller sobre el científico evolucionista y economista social Herbert Spencer pueden consultarse con provecho. Véase, por ejemplo, su tratamiento de la concepción de Spencer sobre la política pública en el estado «estático» de la sociedad: «Herbert Spencer's Theory of Welfare and Public Policy», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 207-231.

Ningún estudiante del pensamiento económico y social debiera perderse el regocijo y el placer de leer a Veblen en el original. Además de las obras relacionadas en las Referencias del final de este capítulo, todas las obras principales de Veblen han sido reimpresas por A. M. Kelley y son por lo general accesibles. La literatura secundaria sobre Veblen es extensa y calidoscópica. El mejor estudio biográfico de Veblen y su tiempo sigue siendo el de Joseph Dorfman, *Thorstein Veblen and His America* (Nueva York: A. M. Kelley, 1961 [1934]). La metodología «económica» de Veblen es tratada por A. W. Coats en «The Influence of Veblen's Methodology», *Journal of Political Economy*, vol. 62 (diciembre 1954), pp. 529-537; y se encuentran excelentes visiones de conjunto del sistema económico de Veblen y de su crítica económica del capitalismo en dos ensayos: Thomas Sowell, «The Evolutionary Economics of Thorstein Veblen», *Oxford Economic Papers*, n.s., vol. 1 (julio 1967), pp. 177-198; y, especialmente, Donald A. Walker, «Thorstein Veblen's Economic System», *Economic Inquiry*, vol. 15 (abril 1977), pp. 213-237. También se recomienda un breve pero incisivo texto de Kenneth J. Arrow, «Thorstein Veblen as an Economic Theorist» (véanse las Referencias).

El concepto de consumo ostensible de Veblen reaparece en algunos análisis económicos del siglo XX, como sugiere la formulación microeconómica de Liebenstein. En un contexto macroeconómico, véase James S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949). Una reafirmación moderna del supuesto de «gustos dados» del microanálisis neoclásico —que Veblen rechazó— se encuentra en G. J. Stigler y G. S. Becker, «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review*, vol. 67 (marzo 1977), pp. 76-90.

La explicación de Veblen sobre el papel y el mecanismo de los hábitos y la formación de hábitos en el desarrollo y cambio institucionales ha sido tema de reciente discusión. Es indiscutible que existe un componente o predisposición genéticos en la formación de hábitos, y es muy posible que Veblen se percatase del hecho. Sin embargo, más allá de una posible apreciación del papel de la evolución y de la genética, Veblen se centró en las fuerzas inexactas de «la aptitud, la adaptación y los ajustes concesivos» en su explicación del papel de los hábitos en el cambio económico. Richard W. Ault y Robert B. Ekelund, Jr., argumentan que la combinación de la visión antropológica de los hábitos de Veblen con un marco coste-elección neoclásico en donde los hábitos se consideran endógenos al proceso de elección produce un *análisis* más convincente y satisfactorio del cambio económico e institucional que sólo uno de dichos enfoques: véase «Habits in Economic Analysis: Veblen and the Neoclassicals», *History of Political Economy*, vol. 20 (otoño 1988), pp. 431-445. Ault

y Ekelund creen también que el análisis de Veblen se resintió de su rechazo de la visión de la acción económica y de la formación de hábitos a la manera de la economía neoclásica (es decir, como en gran medida endógenas a los procesos económicos). La combinación de los puntos de vista de Veblen sobre los hábitos y la formación de hábitos y la teoría coste-elección neoclásica produce algo muy parecido al nuevo análisis institucionalista de la historia y del cambio económicos: véase D. C. North y R. P. Thomas, *The Rise of the Western World* (Londres: Cambridge University Press, 1973). Sobre estos temas, véanse también Malcolm Rutherford, «Thorstein Veblen and the Processes of Institutional Change», *History of Political Economy*, vol. 16 (1984), pp. 331-348; y Alexander James Field, «On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models», *Journal of Economic Issues*, vol. 13 (1979), pp. 49-72.

J. E. Biddle, «Twain, Veblen and the Connection Yankee», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), pp. 97-108, traza un tenue vínculo entre Mark Twain y Thorstein Veblen, particularmente la visión compartida de que las acciones humanas están motivadas más por la costumbre y el hábito que por la razón. Por otra parte, la divergencia entre Veblen y Commons sobre cómo tratar una forma específica de propiedad de los negocios es el tema de A. M. Endres, «Veblen and Commons on Goodwill: A Case of Theoretical Divergence», *History of Political Economy*, vol. 17 (invierno 1985), pp. 637-650.

El juicio de Veblen de que la economía clásica y neoclásica era pre-darwiniana y que su análisis proporcionaba una nueva teoría evolutiva se discute en un interesante artículo de L. B. Jones, «The Institutionalists and *On the Origin of Species:* A Case of Mistaken Identity», *Southern Economic Journal*, vol. 52 (abril 1986), pp. 1043-1055. Sobre la base de información recientemente descubierta en los primeros diarios de Darwin, Jones argumenta que fueron las teorías de la competencia y la división del trabajo de Adam Smith las que llevaron a Darwin a desarrollar las teorías de la formación de las especies y de la selección natural. La anterior sabiduría convencional sostenía que Malthus era la fuente de los conceptos evolucionistas de Darwin.

Veblen aplicó el concepto de desplazamiento tecnológico y la reducción de los valores del capital a los ciclos económicos, y Commons utilizó la idea de un marco regulador que ha sido reforzada recientemente con una defensa moderna (neoinstitucionalista) del proceso regulador por Victor Goldberg; véase su «Regulation and Administered Contracts», *Bell Journal of Economics*, vol. 7 (otoño 1976), pp. 425-448. Los escritos sobre dinámica capitalista de otro gran «evolucionista», Joseph A. Schumpeter, se contrastan con los de Veblen en L. A. O'Donnell, «Rationalism, Capitalism and the Entrepreneur: The Views of Veblen and Schumpeter», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 199-214. Un interesante artículo contrasta la «crítica radical de la economía» contemporánea (especialmente la originada en la década de 1960 con tonos marxistas) con la estructura teórica de la economía vebleniana, mostrando por qué Veblen ha tenido tan poca influencia en los radicales; véase Joseph E. Pluta y Charles G. Leathers, «Veblen and Modern Radical Economics», *Journal of Economic Issues*, vol. 12 (marzo 1978), pp. 125-146. (El *Journal of Economic Issues* y el *American Journal of Economics and Sociology* publican regularmente artículos que tratan de temas institucionalistas.)

El renacimiento del interés por el análisis legal del tipo Commons se discute en Victor Goldberg, «Commons, Clark, and the Emerging Post-Coasian Law and Economics», *The Journal of Economic Issues*, vol. 11 (diciembre 1976), pp. 877-893. Una penetración real en la estructura teórica de Commons (y en su ego sustancial) puede examinarse en su autobiografía, *Myself*. Mitchell fue el «economista de los economistas» de su generación. Que era un soberbio historiador del pensamiento se refleja en sus notas de lectura, editadas por Joseph Dorfman en dos volúmenes, *Types of Economic Theory* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1967). Kelley también ha reimpreso una serie de trabajos de Mitchell, incluyendo *The Backward Art of Spending Money and Other Essays* [1937], que es un «catador» muy fino de Mitchell. Una de las especialidades de Mitchell era la economía monetaria, y un interesante ensayo de Abraham Hirsch presenta las interrelaciones entre las opiniones singulares de Mitchell sobre teoría, política y verificación económica en esta área; véase «Mitchell's Work on the Causes of the Civil War Inflation in His Development as an Economist», *History of Political Economy*, vol. 2 (primavera 1970), pp. 118-132. Hirsch examina también la ambivalencia de Mitchell frente a la metodología y su uso de la corriente principal de la teoría económica en «The *A Posteriori* Method and the Creation of New Theory: W. C. Mitchell as a Case Study», *History of Political Economy*, vol. 8 (verano 1976), pp. 152-206. Tal vez la mejor valoración de Mitchell como economista y teórico cuantitativo sea el tributo de su admirador Milton Friedman; véase «Wesley C. Mitchell as an Economic Theorist», *The Journal of Political Economy*, vol. 58 (diciembre 1950), pp. 465-493. Un teórico institucionalista contemporáneo de Mitchell en Chicago, que se dedicó a la economía laboral, Robert F. Hoxie, es discutido en el ensayo de P. J. McNulty, «Hoxie's Economics in Retrospect: The Making and Unmaking of a Veblenian», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 449-484. Hoxie y otros cayeron bajo la influencia de las ideas de Veblen y tuvieron alguna influencia en la formación de las políticas económicas del FDR durante los años de la depresión. El «trust de cerebros» del FDR estuvo fuertemente influenciado por las ideas institucionalistas.

La vida completa y silenciosamente rebelde de C. E. Ayres es acertadamente narrada por W. L. Breit y W. P. Culbertson en «Clarence Edwin Ayres: An Intellectual's Portrait», *Science and Ceremony* (véanse Referencias). Además del ensayo de Coats, este volumen contiene ensayos sobre Ayres, escritos por una serie de notables investigadores económicos y sociales, incluyendo a Talcott Parsons, James M. Buchanan, Gordon Tullock, Joseph J. Spengler y Alfred F. Chalk (la epistemología de Ayres se revela claramente en el ensayo de Chalk). Aunque muchos de estos textos no se interesan por el pensamiento de Ayres *per se*, se sitúan plenamente en el espíritu de las amplias investigaciones que él patrocinó. Otros tres artículos sobre Ayres proporcionan un útil panorama de fondo: W. B. Breit, «The Development of Clarence Ayres' Theoretical Institutionalism», *Social Science Quarterly*, vol. 54 (septiembre 1973), pp. 244-257; D. A. Walker, «The Institutionalist Economic Theories of Clarence Ayres», *Economic Inquiry*, vol. 17 (octubre 1979), pp. 519-538; y, del mismo autor, «The Economic Policy Proposals of Clarence Ayres», *Southern Economic Journal*, vol. 44 (enero 1978), pp. 616-628. En este último texto, Ayres aparece como un «liberal» más bien común con respecto a las políticas diseñadas para modificar la distribución de la renta, aunque su «propuesta de renta

mínima» contenía una provisión de impuesto negativo sobre la renta. La influencia de John Dewey sobre Ayres es narrada por Floyd McFarland, «Clarence Ayres and His Gospel of Technology», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 617-637.

Algunas obras de Galbraith no citadas en este capítulo son *The Great Crash, 1929* (Boston: Houghton Mifflin, 1955) (trad. cast.: *El crac del 29*. Barcelona: Ariel, 1987); *A Theory of Price Control* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1952); *Economics and the Art of Controversy* (New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1955) (trad. cast.: *La economía y el arte de la controversia*. Caracas: Ariel, 1960); *The Liberal Hour* (Boston: Houghton Mifflin, 1960); y *Economics and the Public Purpose* (Boston: Houghton Mifflin, 1973) (trad. cast.: *La economía y el objetivo público*. Barcelona: Plaza & Janés, 1975). Para una interesante valoración del «sistema» de Galbraith, véase Scott Gordon, «The Close of the Galbraithian System», *Journal of Political Economy*, vol. 76 (julio/agosto 1968), pp. 635-644; y la réplica de Galbraith, «Professor Gordon on 'The Close of the Galbraithian System'», *Journal of Political Economy*, vol. 77 (julio/agosto 1969), pp. 494-503. Veblen y Galbraith son comparados y contrastados por C. Leathers y J. S. Evans, «Thorstein Veblen and the New Industrial State», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 420-437; mientras que Harold Demsetz realiza un provocativo intento para descubrir y contrastar el contenido empírico de la teoría de Galbraith en «Where Is the New Industrial State?», *Economic Inquiry*, vol. 12 (marzo 1974), pp. 1-12. Finalmente, se encuentran lúcidas visiones de conjunto de Galbraith y Veblen en W. L. Breit y Roger Ransom, *The Academic Scribblers* (Nueva York: Holt, 1982).

REFERENCIAS

Arrow, Kenneth. «Thorstein Veblen as an Economic Theorist», *American Economist*, vol. 19 (primavera 1975), pp. 5-9.

Bagehot, Walter. *Lombard Street: A Description of the Money Market*. Homewood, Ill.: Irwin, 1962 [1873]. (Trad. castellana: *Lombard Street. El mercado monetario de Londres*, México: Fondo de Cultura Económica, 1968.)

———. «The Postulates of English Political Economy», *Fortnightly Review*, vol. 19 (1986), pp. 215-242, 720-741.

Cairnes, J. E. «M. Comte and Political Economy», *Fortnightly Review*, vol. 7 (1870), pp. 579-602.

———. «Political Economy and Laissez-Faire», *Fortnightly Review*, vol. 10 (1871), pp. 80-97.

Coats, A. W. «Clarence Ayres' Place in the History of Economics: An Interim Assessment», en W. L. Breit y W. P. Culbertson (eds.) *Science and Ceremony: The Institutional Economics of C. E. Ayres*. Austin: University of Texas Press, 1976.

Ely, Richard T. *Introduction to Political Economy*. Nueva York: Hunt and Eaton, 1891.

Galbraith, J. K. *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin, 1952. (Trad. castellana: *Capitalismo americano. El concepto de poder compensador*, 5.ª ed. Barcelona: Ariel, 1972.)

———. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958. (Trad. castellana: *La sociedad opulenta*, 2.ª ed. Barcelona: Ariel, 1987.)

——. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967. (Trad. castellana: *El nuevo estado industrial*. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1967.)

Ingram, John K. *History of Political Economy*. Londres: A & C. Black, 1915 [1888].

——. «The Present Position and Prospects of Political Economy», en R. L. Smythe (ed.), *Essays in Economic Method*. Nueva York: McGraw-Hill, 1963 [1898].

Jones, Richard. *Literary Remains on Political Economy of the Late Rev. Richard Jones*, William Whewell (ed.). Londres: J. Murray, 1859.

Leibenstein, Harvey. «Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 62 (mayo 1950), pp. 183-207.

Mitchell, W. C. (ed.). *What Veblen Taught: Selected Writings of Thorstein Veblen*. Nueva York: A. M. Kelley, 1964.

Smythe, R. L. (ed.). *Essays in Economic Method*. Nueva York: McGraw-Hill, 1963.

Spencer, Herbert. *Autobiography*. Nueva York: Appleton, 1904.

Veblen, Thorstein. «Why Economics Is Not an Evolutionary Science», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 12 (julio 1898), pp. 373-426; vol. 14 (febrero 1900), pp. 240-269.

——. «The Preconceptions of Economic Science», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 13 (enero 1899), pp. 121-150 (julio 1899), pp. 396-426; vol. 14 (febrero 1900), pp. 240-269.

——. *The Theory of the Leisure Class*. Nueva York: Modern Library, 1934 [1899]. (Trad. castellana: *Teoría de la clase ociosa*, 4.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1966.)

——. *The Vested Interests and the Common Man*. Nueva York: Capricorn Books, 1969 [1919].

——. *The Engineers and the Price System*. Nueva York: Viking, 1921.

CAPITULO 18

RECONSIDERACION DE LA COMPETENCIA: CHAMBERLIN Y ROBINSON

INTRODUCCION: DESARROLLO DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA

Entre las numerosas direcciones tomadas por la economía del siglo XX, tal vez la más importante relacionada con la microeconomía ha sido la búsqueda de modelos descriptivos de los mercados reales. Alfred Marshall, como recordaremos del capítulo 15, dedicó la parte del león de su atención a los modelos de competencia perfecta, por una parte, y de monopolio puro, por otra.

La competencia perfecta es un modelo que contiene el supuesto de que un gran número de vendedores fabrica un producto homogéneo. Además, dado que el número de empresas es infinitamente grande, ningún vendedor puede influir en el precio y beneficios de las demás empresas; es decir, que las acciones de una empresa no tienen nigún efecto en las decisiones sobre el precio y la producción de las demás empresas. Como que se supone una completa libertad de entrada y salida, no existen ni beneficios a largo plazo ni rentas.

Por contraste, el modelo del monopolio, descrito con precisión por primera vez por Cournot y Dupuit, y ampliado por Marshall y otros, se caracteriza por una sola empresa con el control exclusivo de la producción del bien en cuestión. Los beneficios económicos son mayores en esta estructura de mercado que en cualquier otra que tenga más de un vendedor.

Estos dos modelos, cuyos elementos esenciales se desarrollaron bastante al principio del siglo XIX, son extremos polares. Marshall, aunque mostró cierta conciencia de un campo intermedio entre los dos extremos, perpetuó el cultivo de estos dos diferentes modelos de la empresa, y los economistas, hasta 1933 y con unas pocas excepciones importantes, no se molestaron en analizar el precio y la cantidad de equilibrio de las empresas cuyas decisiones tenían un efecto en las políticas de otras.

Pero en 1933 aparecieron dos libros importantes (escritos de manera independiente) en Norteamérica e Inglaterra, cuyos títulos y temas centrales se dirigían a este mismo problema: la *Teoría de la competencia monopólica*, de Edward H. Chamberlin, y la *Economía de la competencia imperfecta*, de Joan Robinson.

Por supuesto, el interés por el problema de los mercados imperfectos no tenía su origen en Chamberlin y Robinson, pero es evidente que una serie de factores explica la recepción de sus ideas a principios de la década de 1930. En este punto es instructivo contar brevemente algunos de estos desarrollos.

Análisis del duopolio

Augustin Cournot fue probablemente el primer autor que analizó un mercado imperfecto. En el caso del duopolio de Cournot, como se recordará del capítulo 12, había dos vendedores cuyo comportamiento maximizador del beneficio dependía de que cada uno de ellos creía que el producto del otro permanecería constante. Cournot obtenía una solución, pero ésta dependía de un supuesto más bien ingenuo.

Sin embargo, otros modelos primitivos de duopolio se basaban en otros supuestos. Los principales entre éstos eran los modelos de Joseph Bertrand en 1883 y F. Y. Edgeworth en 1897. Bertrand, matemático francés, argumentaba que dado el supuesto de que los precios del vendedor rival sean constantes (por parte de cada uno de los vendedores), el precio y la cantidad alcanzarán niveles competitivos. Edgeworth, por otra parte, situaba las restricciones de la cantidad en cada uno de sus duopolistas, produciendo un intervalo indeterminado en el que oscilarán los precios y las cantidades de los dos vendedores.

Evidentemente, los resultados de Cournot-Bertrand y Edgeworth dependían de los supuestos especiales que cada uno hacía con respecto al comportamiento de los duopolistas. Tal vez fue esta escasa solidez del resultado lo que llevó a Alfred Marshall a no contribuir a la teoría del duopolio (aunque conocía ciertamente la solución de Cournot). No obstante, Marshall preparó sin darse cuenta el camino para la amplia recepción de que se hizo objeto a la competencia imperfecta en la década de 1930. Se recordará que en los *Principios*, Marshall discutió la posibilidad de existencia de industrias caracterizadas por rendimientos crecientes o costes decrecientes. Siguió un debate, principalmente en la década de 1920, en el que participaron varios discípulos importantes de Marshall, sobre si el equilibrio competitivo era compatible con los rendimientos crecientes.

Sraffa y la competencia imperfecta

El mayor discípulo de Marshall, A. C. Pigou, participaba, pero el economista de Cambridge Piero Sraffa puso de manifiesto claramente los elementos del tema en 1926, en un artículo titulado «Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia». Sraffa había demostrado en otra parte que las condiciones de costes decrecientes eran efectivamente incompatibles con el equilibrio competitivo marshalliano a largo plazo. Había que renunciar a una cosa o a otra. Pero en 1926 observó la vaciedad que implicaba el cultivo exclusivo de los modelos de mercado de la

competencia y el monopolio. Sraffa comentó las imperfecciones del mercado que los defensores del modelo de competencia pasaban por alto considerándolas «fricciones». Según Sraffa, estos obstáculos no eran fricciones, «sino que constituyen por sí mismos fuerzas activas que producen efectos permanentes e incluso acumulativos» sobre los precios y cantidades del mercado. Estableciendo una base para los modelos de la competencia imperfecta, Sraffa argumentaba, además, que estos obstáculos a la competencia «exhiben la estabilidad suficiente que los capacita para que puedan considerarse objeto de un análisis basado en supuestos estadísticos« (Las leyes de los rendimientos», p. 542 de la ed. citada por los autores).

Además, Sraffa sugería algunos obstáculos que podían influir en la fuerza del monopolio o en la elasticidad de la curva de demanda a la que se enfrentaba el vendedor imperfectamente competitivo: la posesión de unos recursos naturales únicos, privilegios legales, el control de una mayor o menor proporción de la producción total, y la existencia de mercancías rivales. Así, fuera de una contradicción en el análisis de la competencia de Marshall, Sraffa sugería un nuevo planteamiento de la teoría del mercado. En 1933, Robinson atribuyó explícitamente a Sraffa y a la controversia sobre los rendimientos crecientes el hecho de que la hubieran llevado a analizar los mercados imperfectos. Los obstáculos de Sraffa a la competencia pura, como veremos, fueron un aspecto importante del planteamiento de Chamberlin. Sin embargo, el desarrollo de la competencia monopolística de Chamberlin no estuvo influido directamente por Sraffa, sino por el economista de Cambridge A. C. Pigou y por el embrollo sobre la explicación de las tarifas ferroviarias. El debate ha venido a conocerse como «controversia Taussig-Pigou».

Opiniones de Taussig y Pigou sobre las tarifas ferroviarias

La controversia Taussig-Pigou se centraba en la cuestión de si el modelo observado de las tarifas ferroviarias múltiples podía explicarse mejor mediante la teoría de la oferta conjunta de Mill-Marshall (véase el capítulo 8), que era la posición de Taussig, o por la presencia de elevados costes comunes del ferrocarril, acompañados por la posibilidad de la discriminación de precios entre los compradores (posición de Pigou).

En 1891, apenas un año después de la publicación de los *Principios* de Marshall, F. W. Taussig, de la Universidad de Harvard, introdujo el argumento del coste conjunto en un intento de encajar el modelo de las múltiples tarifas ferroviarias existentes en la teoría ortodoxa de la competencia. Taussig inició el debate sobre las tarifas ferroviarias para combatir la noción, ampliamente aceptada (que él consideraba errónea), de que el gobierno tenía que ser propietario de los ferrocarriles, noción que surgía de la creencia de que el monopolio y las tarifas discriminatorias eran inherentes a, y exclusivas de, cualquier sistema de control privado. Pero las tarifas variables del servicio ferroviario seguían manteniéndose, argumentaba Taussig, incluso en condiciones de propiedad gubernamental, porque los gastos eran preponderantemente conjuntos.

Los elementos esenciales del razonamiento de Taussig en apoyo de su punto de vista pueden expresarse sencillamente. En primer lugar, Taussig observaba (correcta-

mente) que los gastos del ferrocarril son en gran medida independientes del tráfico sostenido; es decir, los ferrocarriles se caracterizan por unos elevados costes fijos que no tienen ninguna influencia sobre las tarifas. A partir de esta premisa, Taussig concluía:

> Tenemos aquí [en los ferrocarriles] unas mercancías producidas, al menos en parte, con un coste conjunto. Para la explicación de los valores de las mercancías producidas en tales condiciones, los economistas clásicos desarrollaron una teoría que aplicaron principalmente a casos como el de la lana y los corderos, el gas y el coque, en que prácticamente el total del coste era asumido conjuntamente para obtener varias mercancías. Pero obviamente también se aplica, *pro tanto*, a los casos en que sólo una parte del coste es conjunta. Las condiciones para su aplicación existen en cualquier industria donde haya una gran planta, produciendo, *no una mercancía homogénea*, sino varias mercancías, sujetas a la demanda de *diferentes sectores con diferentes grados de intensidad* («A Contribution to the Theory of Railway Rates», p. 443; la cursiva es de los autores).

Así pues, Taussig intentaba encajar el caso de los ferrocarriles en la teoría de la oferta conjunta en competencia, afirmando 1) que la unidad de oferta ferroviaria no es homogénea, sino que es, en una dimensión relevante para la formación de precios, heterogénea, y 2) que las de alguna manera diferentes elasticidades de la demanda del servicio ferroviario contribuyen a, o son la única causa de, la naturaleza heterogénea de la unidad del producto. Llegaba a la inevitable conclusión de que, excepto un pequeño elemento de costes directos, el precio de demanda de los distintos elementos (servicios) debe asignar los *costes conjuntos* de todos los productos, de la misma manera que él solo determina los precios de la lana y el cordero. Se mantendrían diferentes tarifas para el transporte de cobre y carbón en un régimen de competencia, y aunque tales discriminaciones aumentarían con unas estructuras de mercado monopolístico, no podían ser eliminadas por la propiedad o regulación gubernamental porque el monopolio no era la fuente de las tarifas diferenciales. Taussig concluía que estos principios explican la formación de precios en muchas otras operaciones industriales, pero los ferrocarriles «presentan, en una escala enorme, un caso de producción de diferentes mercancías a un coste conjunto».

Pigou, en su *Wealth and Welfare*, publicado en 1912, presentaba una incisiva crítica del punto de vista, ampliamente aceptado, de que las tarifas podían explicarse sobre la base del coste conjunto, y mencionaba a Taussig como su patrocinador. Dedicando todo un capítulo al tema de las tarifas ferroviarias, Pigou argumentaba 1) que Taussig estaba equivocado al identificar los costes ferroviarios como preponderantemente conjuntos, y 2) que había caído en el error de considerar el servicio de transporte que se ofrecía como una unidad heterogénea de producto. Pigou estaba convencido de que el monopolio, unido a la presencia de las condiciones necesarias para la discriminación de precios, explicaba las tarifas múltiples. La gran masa de *costes comunes* ferroviarios se asignaba por medio de las diferentes elasticidades de la demanda de la unidad homogénea del producto.

Aunque se admite generalmente que Pigou triunfó en el debate y que la discriminación de precios es la explicación esencial de las tarifas ferroviarias, el razonamiento de F. W. Taussig relativo al producto no homogéneo influyó enormemente en E. H. Chamberlin y en su desarrollo de la competencia imperfecta. En un ensayo de

1961, Chamberlin atribuía el origen de su teoría a la controversia. Admitía que Pigou llevaba la ventaja en el debate, pero que «un elemento muy débil de monopolio» habría apoyado la posición de Taussig. Este débil elemento de monopolio, esto es, cierta capacidad para controlar el precio, era la *consecuencia* de la capacidad de diferenciar los productos. Taussig había observado en el curso del debate que: «Hablamos de ferrocarriles y de industrias por el estilo como de 'monopolios'. Con todo, distan de ser industrias a las que pueda aplicarse la estricta teoría del precio en régimen de monopolio.» En otras palabras, los ferrocarriles están sujetos a grados de competencia, por parte de otros ferrocarriles y de otras formas de transporte. De esta literatura sobre tarifas ferroviarias, pues, Chamberlin dedujo uno de los elementos esenciales de su teoría —la diferenciación del producto—, aunque presentó la idea en una forma más general.

E. H. CHAMBERLIN: EN BUSCA DE UNA NUEVA TEORIA DEL VALOR

Diferenciación del producto

Uno de los elementos más importantes de la nueva teoría de la competencia monopolística de Chamberlin era que la mayoría de empresas no se implican solamente en una competencia de precios, sino también en una competencia que se basa en elementos distintos del precio. Aunque podría existir un gran número de empresas en un mercado (elemento competitivo en una competencia monopolística), Chamberlin considera que cada una de ellas tiene un producto único o disfruta de una ventaja exclusiva que le otorga cierto control sobre el precio (elemento monopolístico en la competencia monopolística). Cada vendedor, a causa de este elemento monopolístico, podría modificar el precio.

¿Cuáles eran estos elementos monopolísticos? Sraffa ya había descrito algunos de ellos de una forma general, como hemos visto, pero Chamberlin indicó especialmente elementos como los derechos de autor, las marcas registradas, las marcas en general y el espacio económico (es decir, donde los productos podrían ser idénticos pero donde los compradores, a causa de las distancias implicadas, tendrían lealtades debidas a la localización). Chamberlin exponía claramente la naturaleza dual de la mayoría de mercados:

> De los «productos» diferenciados por las condiciones que rodean su venta, podemos decir lo mismo que de las patentes y marcas registradas, que en ellos encontramos elementos monopólicos y elementos competitivos. Generalmente se les considera como competitivos y, sin embargo, difieren sólo en grado de otros productos que serían inmediatamente clasificados como monopólicos. En el comercio al menudeo, cada «producto» se singulariza debido a la individualidad del establecimiento en que se vende, incluyendo su localización (y también las marcas registradas, diferencias cualitativas, etc.); éste es el aspecto monopólico. Cada uno de ellos está sujeto a la competencia de otros «productos» que se venden en diferentes circunstancias y en otros lugares; éste es el aspecto competitivo. Aquí, como en cualquier sector de los productos diferenciados, el monopolio y la competencia están siempre presentes (*Teoría de la competencia monopólica*, pp. 71-72).

Muchos ejemplos de la teoría de Chamberlin vienen a la mente. Tomemos la aspirina (ignoremos, por el momento, el tema de si todas las aspirinas son iguales). Existen numerosas marcas: Advil, Empirin, Bufferin, Cope, Bayer, y muchísimas otras. A través de la publicidad y el envasado, cada marca queda establecida y diferenciada, creando de este modo un mercado de compradores que demanda un producto *específico*. Dependiendo del tamaño y la intensidad de la demanda en cada caso específico, el vendedor puede cargar un precio monopolístico que puede diferir del de sus competidores. Aunque un gran número de sustitutivos compite por el dinero que el consumidor gasta en aspirinas, pueden existir diferencias de precio.

Estas diferencias pueden existir, por supuesto, sean o no sean parecidas todas las aspirinas. En otras palabras, la diferenciación del producto puede convencer al consumidor de que existen diferencias, aun cuando de hecho no existan. El objetivo de esta actividad es aumentar la lealtad del comprador y el número de compradores en relación con el producto. De esta manera, los beneficios aumentan (por lo menos a corto plazo).

La diferenciación del producto, como sugiere Chamberlin en la cita anterior, puede adoptar todavía otra forma, el espacio económico. La localización puede diferenciar el producto de los vendedores, y puede ser efectivamente la consideración predominante. Supongamos, por ejemplo, que existen cinco farmacias en una gran ciudad y supongamos, además, que son semejantes en servicio y gama de productos ofrecidos. Aunque los productos —farmacias— parezcan iguales en todos los aspectos, Chamberlin señalaría que están diferenciados con respecto a la localización. El grado de monopolio y el grado de libertad que tiene cada establecimiento para fijar sus precios dependerá del número y dispersión de los demandantes de los productos farmacéuticos, así como de la localización de los vendedores que compiten. La localización forma, pues, parte de la diferenciación del producto.

Podría citarse una multitud de otros ejemplos de diferenciación. Los automóviles son diferenciados, pero todavía existe la sustituibilidad. El mobiliario, la pasta dentífrica, los proveedores de materias primas idénticas pero diferenciados en cuanto a la localización, la porcelana china, el tendero de la vecindad, la ropa, etc., son todos ellos mercados diferenciados. El punto esencial de Chamberlin estaba bien planteado y puede resumirse como sigue: no existe prácticamente ningún mercado que no se caracterice por elementos monopolísticos. Estos elementos monopolísticos se manifiestan en ciertas formas de diferenciación: producto, localización o servicio, por ejemplo. Este hecho significa que cada vendedor tiene algún control sobre el precio, aunque sea pequeño. Cuando existe mucha (poca) sustituibilidad, la demanda del producto es más (menos) elástica, dando al vendedor individual menos (más) control sobre el precio. Mientras que Marshall consideraba el precio como la única variable que se analizaba en la teoría del valor, Chamberlin consideraba el precio y la propia cantidad como variables sometidas al control de las empresas en los mercados caracterizados por elementos de la competencia y del monopolio.

Publicidad: el principal método de diferenciación

Una breve reflexión revelará que la publicidad competitiva es en gran medida innecesaria en los casos de competencia pura y monopolio puro (un solo vendedor

sin sustitutivos). El vendedor en régimen de competencia pura se supone que produce un producto homogéneo y que es capaz de vender toda la producción de la empresa al precio de mercado dado. No habría necesidad de publicidad, y si la hiciera, la empresa, al aumentar sus costes, tendría que abandonar el negocio. Efectivamente, en la mayoría de formulaciones, las necesidades están dadas y se supone que prevalece el *conocimiento perfecto*. Por definición, un monopolista puro, que no se enfrenta a ningún competidor ni sustitutivo, no necesitaría hacer publicidad y reduciría sus beneficios si la hiciera.

Sin embargo, Chamberlin reconocía que la publicidad es el *modus operandi* de la competencia monopolística, y agrupó una serie de elementos en lo que denominó «costes de venta». En sus palabras, «constituyen costos de venta los gastos hechos en publicidad de cualquier clase, los salarios de los vendedores, los gastos de los departamentos de venta, los márgenes que se conceden a los distribuidores (al mayoreo y al menudeo) para que se interesen especialmente en la venta de un producto determinado, los gastos o desembolsos originados por el arreglo de aparadores, el costo de exhibir o de mostrar ciertos artículos, etc.» (*Teoría de la competencia monopólica*, p. 124). Sin embargo, el propósito de todos estos costes es evidente: modificar la posición y/o elasticidad de la función de demanda con la que se enfrenta la empresa individual.

Las razones del empresario individual para la publicidad son obvias: «desplazar la curva de la demanda hacia arriba y hacia la derecha, puesto que difunde el conocimiento acerca de su existencia y sugiere la conveniencia de que todo el mundo lo utilice» (*Teoría de la competencia monopólica*, p. 126). Además, Chamberlin sostenía que la publicidad influye en las demandas manipulando las necesidades. En otras palabras, algunas publicidades no son informativas en absoluto, sino que son competitivas en cuanto a que intentan readaptar las necesidades[1]. Este tipo de publicidad es bien conocido por cualquier televidente que padece las exhortaciones desinformativas y a menudo carentes de gusto. Lo que intenta una publicidad semejante es desplazar la curva de demanda del bien que se anuncia hacia la derecha, a costa de los bienes que sustituye en el grupo de producto. Esta clase de publicidad asigna la demanda entre los vendedores en competencia, pero a menos que se reduzca el ahorro del consumidor, no aumenta la demanda agregada. En resumen, la publicidad juega un papel fundamental en el establecimiento y mantenimiento de la diferenciación del producto en la empresa monopolísticamente competitiva.

Las dos curvas de demanda de Chamberlin

Es hora de considerar la situación de demanda con la que de hecho se enfrenta la empresa monopolísticamente competitiva. Chamberlin describió a la empresa enfrentándose de hecho con dos curvas de demanda, aunque se comportaba como si sólo una fuera relevante. Un diagrama podría clarificar su descripción más bien

[1] Se dice con frecuencia que el malestar social en los países subdesarrollados descansa sobre un «efecto demostración». Se dice que la publicidad de Cadillacs, aparatos y bienes de lujo en estos países altera la «función de utilidad» de los individuos, o su patrón de necesidades. Al percatarse de que no pueden obtener tales bienes, habida cuenta de las restricciones que imponen las instituciones existentes, los individuos tratan de modificar estas instituciones.

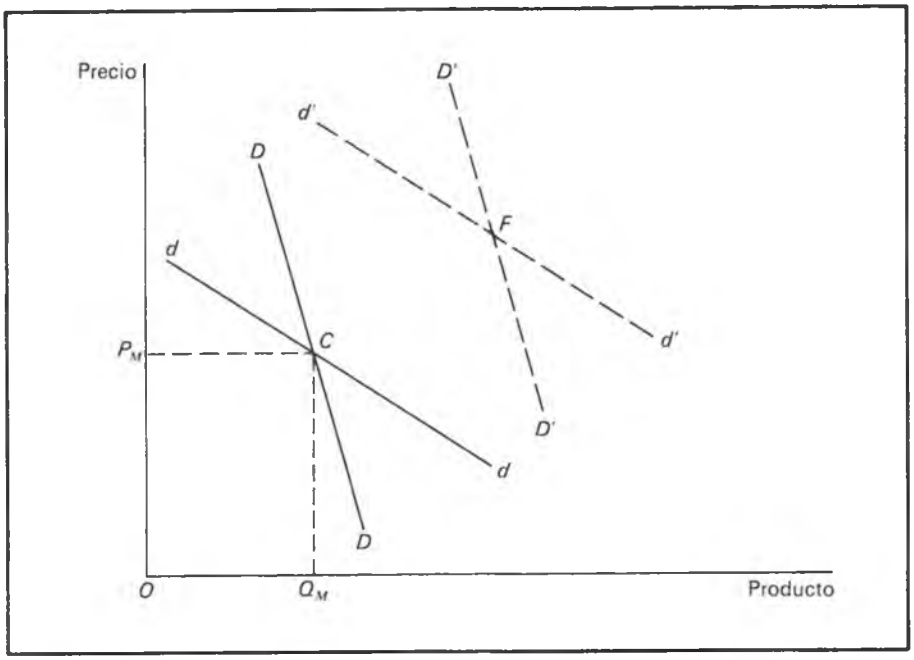


Gráfico 18.1
Una empresa en un mercado de competencia monopolística puede aumentar sus ventas a lo largo de la curva de demanda *dd* reduciendo su precio por debajo de P_M. Sin embargo, si las empresas rivales siguen las acciones respecto al precio de cualquier empresa, la curva de demanda se desplazará a *DD*.

críptica. La figura 18.1 representa dos funciones de demanda, *DD* y *dd*, que se cortan en el punto *C*. Estas dos funciones tienen pendiente negativa porque se supone que la empresa tiene algún control sobre el precio. Supongamos que la empresa, que se supone que se encuentra en un mercado de competencia monopolística, está cargando el precio P_M y vendiendo la cantidad Q_M. ¿Cómo ve la empresa (cuyo producto se enfrenta con un gran número de productos sustitutivos que compiten con él) la situación? Dado que todas las empresas en su grupo de producto producen bienes sustituibles, el vendedor cree que podría incrementar considerablemente las ventas disminuyendo su precio P_M. Sin embargo, *el vendedor cree también que una marcada reducción de las ventas será la consecuencia de elevar su precio por encima de* P_M, porque cree que ninguno de sus competidores le seguirá. Así pues, suponiendo que el vendedor cree que su acción pasará desapercibida para sus rivales, la curva de demanda con la que se enfrenta la empresa sería *dd*.

Sin embargo, un ligero problema hace que el supuesto del vendedor individual no esté justificado. Si nuestro vendedor representativo puede beneficiarse de una reducción del precio, también puede hacerlo cualquiera de sus rivales, suponiendo, como lo hizo Chamberlin, que los costes de todas las empresas son idénticos. Así pues, es razonable esperar que todos los competidores monopolísticos tengan un

incentivo para reducir los precios. Si todos reducen precios a la vista de la reducción que ha llevado a cabo nuestro vendedor representativo, las ventas de la empresa aumentarían sólo a causa de la reducción del precio y no a expensas de sus rivales. *DD* representa la curva de demanda, si las empresas rivales siguen las acciones respecto del precio de cualquier otra empresa.

Las curvas *dd* y *DD* se han trazado en el supuesto de que los gastos de publicidad se encuentran a un nivel constante para cada empresa. Si la empresa que estamos considerando aumenta su volumen de publicidad, *siempre que las demás empresas no reaccionen de la misma manera*, las funciones de demanda con las que se enfrenta la empresa en el gráfico 18.1 se desplazarían hacia la derecha, y los beneficios podrían aumentar. Los gastos de publicidad de la empresa se optimizarían cuando 1 unidad monetaria de costes de venta adicionales añadieran exactamente 1 unidad monetaria a los ingresos de la empresa.

La solución de tangencia de Chamberlin: equilibrio a largo plazo

Ahora estamos en situación de discutir la famosa «solución de tangencia» de Chamberlin al modelo del mercado de competencia monopolística. Una vez descrita su solución, pueden entonces contrastarse sus conclusiones con las del modelo marshalliano de competencia perfecta.

En primer lugar, convendría resumir los supuestos del modelo. Chamberlin se centró en una empresa de una industria compuesta por muchos vendedores que producen y venden productos estrechamente relacionados y sustitutivos entre sí[2]. Cada vendedor ejerce algún control sobre el precio, y como que se encuentra en un grupo de vendedores grande, supone que sus acciones sobre el precio no provocarán ninguna reacción por parte del campo de la competencia. En resumen, él vería su curva de demanda como la *dd* o la *d'd'* del gráfico 18.1, y suponiendo que el grado de diferenciación del producto haya sido determinado, él manipularía los *precios* a fin de aumentar los beneficios. Además, Chamberlin suponía la existencia de una empresa representativa, no muy distinta de la de Marshall, de modo que el coste y la demanda de cada empresa se trataban como idénticos.

Un modelo que reproduzca curvas de demanda, como las del gráfico 18.1 (*dd*, *d'd'* y *DD*), así como una curva de coste medio a largo plazo *LRAC*, se representa en el gráfico 18.2 (que se inspira estrechamente en el gráfico 14 de la *Teoría de la competencia monopólica*, p. 98)[3]. Supongamos que el vendedor representativo (de, por ejemplo, 100 vendedores) se encuentra en la intersección de las curvas *dd* y *DD* (punto *C*), cargando el precio P_1 y produciendo la cantidad Q_1. Cada empresa producirá la misma cantidad al mismo precio, y cada una obtendrá unos beneficios

[2] Tal vez sea útil repetir que los productos o grupos de producto no tienen por qué tener características físicas semejantes. Un barco nuevo puede ser en gran medida sustituible por unas vacaciones en Hawai. Aunque los dos, evidentemente, no son físicamente parecidos, podrían constituir un grupo de producto en términos chamberlinianos.

[3] Véase Ferguson, *Microeconomic Theory*, cap. 10, para una discusión de la dinámica de este equilibrio.

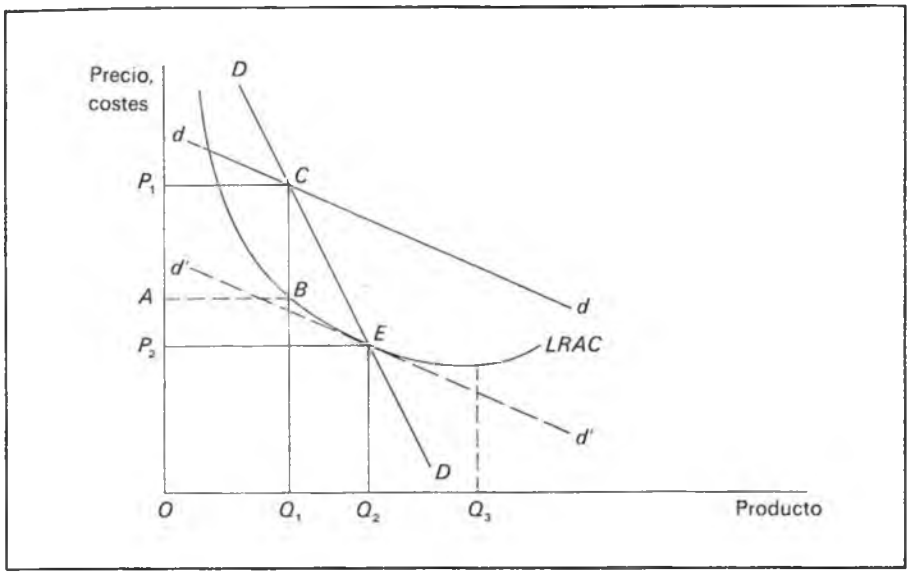


Gráfico 18.2
Al precio P_1 y con la cantidad Q_1, cada vendedor obtendrá unos beneficios representados por $ABCP_1$. Si un vendedor disminuye el precio por debajo de P_1 y los vendedores rivales le siguen, la función *dd* se desplazará hacia abajo, a lo largo de la función *DD*, hasta que la corta en el punto *E* (la nueva curva *d'd'*).

de $ABCP_1$. Consideremos ahora el modo en que cualquiera de las empresas contempla su situación. El vendedor cree, erróneamente, que puede aumentar sus beneficios disminuyendo el precio; es decir, cree que la curva de demanda *dd* es relevante en el sentido de que sus rivales no reducirán los precios cuando él lo haga. Pero cada uno de ellos, de hecho, reduce precios, y en lugar de desplazarse a lo largo de la curva *dd*, las empresas se desplazan a lo largo de *DD*.

Cada vendedor continúa creyendo que podría aumentar los beneficios si disminuyera el precio, y cada uno de ellos lo hace así. La función *d'd'* continúa desplazándose hacia abajo, a lo largo de la función *DD*, hasta que (convertida ahora en la línea discontinua *d'd'*) corta a *DD* en el punto *E*. Aquí, la curva de demanda de la empresa es tangente a la curva de costes medios a largo plazo, y han desaparecido los beneficios económicos. Si la función representada por la línea discontinua *d'd'* cayera por *debajo* de su posición en el gráfico 18-2, se producirían pérdidas y los precios aumentarían. En resumen, el equilibrio de tangencia es estable. Las cantidades mayores de Q_2 producirían una pérdida a la empresa, dado que el coste medio a largo plazo sería mayor que el ingreso o demanda media[4]. El equilibrio de Chamberlin existe únicamente en la tangencia de *d'd'* con *LRAC* y simultáneamente en la intersección de *d'd'* con *DD*.

[4] El número total de vendedores se mantenía constante a través de todo el análisis. Véase la *Teoría de la competencia monopólica* de Chamberlin, p. 100.

Competencia monopolística: ¿despilfarro de recursos?

Una acusación que se ha formulado con frecuencia a la competencia monopolística es que sus efectos económicos son ineficientes comparados con los de la competencia pura o perfecta. En especial, se supone que existe exceso de capacidad en un equilibrio de competencia monopolística como el del punto E en el gráfico 18.2. Examinemos la naturaleza de esta acusación.

El gráfico 18.3 resume algunas de las funciones del gráfico 18.2, incluyendo la función de demanda dd y la función de coste medio a largo plazo. La función $LRAC$, como el lector podría recordar del capítulo 15, se denomina a menudo curva «envolvente» o «de planificación». Consta de una serie de puntos de tangencia con la curva de coste medio a corto plazo. $SRAC_1$ y $SRAC_2$ son dos curvas a corto plazo de esta clase, y por sencillez suponemos que entre cualesquiera dos curvas en forma de U a corto plazo podría representarse otra, mediante una ligera modificación de la escala de planta. La empresa está trabajando a un *nivel de producción óptimo* cuando utiliza la escala de planta existente (es decir, los recursos que están invertidos) para producir al coste medio de producción más bajo. Dada una escala de planta caracterizada por $SRAC_1$, este nivel de producción óptimo sería Q_m^1. Puesto que, desde el punto de vista de la empresa, el producto Q_m corresponde a una

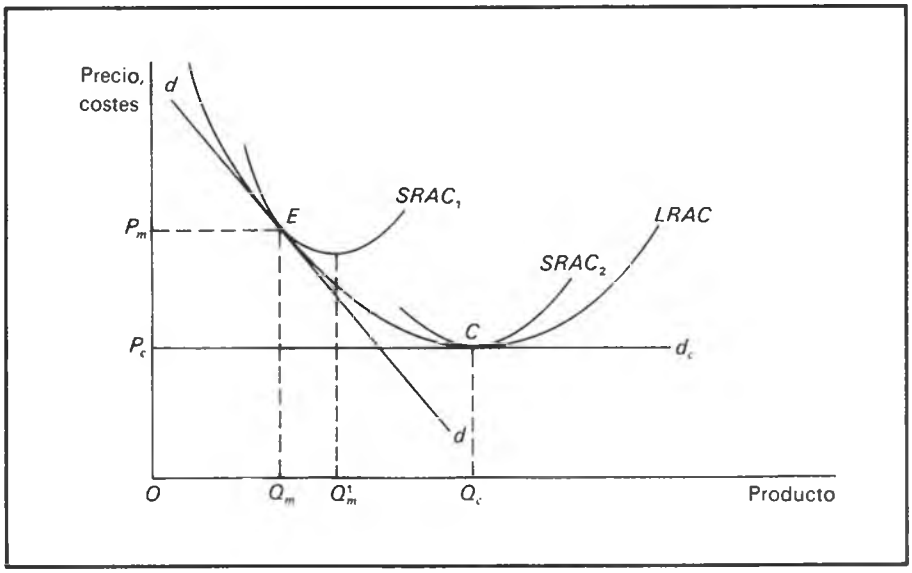


Gráfico 18.3
Una empresa en competencia monopolística maximizará sus beneficios al precio P_m y con la cantidad Q_m, pero dada la escala de planta representada por $SRAC_1$, la cantidad óptima del producto, desde el punto de vista de la sociedad, será Q_m^1. El «exceso de capacidad social» se mide por Q_mQ_c, siendo Q_c el nivel de producción en régimen de competencia.

situación de equilibrio que maximiza el beneficio, desde el punto de vista *de la sociedad* la planta está siendo subutilizada, puesto que se deja de producir $Q_mQ_m^1$.

Una segunda razón para la ineficiencia de la competencia monopolística es que no genera un volumen de producción de competencia, esto es, un volumen que corresponda a una escala de planta óptima desde el punto de vista de la sociedad. Las curvas de demanda de las empresas, como se recordará, son horizontales o infinitamente elásticas, dada la competencia perfecta. Una curva de demanda como éstas se representa en el gráfico 18.3 como la línea horizontal P_cd_c. La producción a largo plazo para la empresa en régimen de competencia sería Q_c, correspondiente a un volumen de producción óptimo y a una escala de planta óptima desde el punto de vista de la sociedad. Así pues, se supone que existe despilfarro por dos razones: 1) porque la empresa monopolísticamente competitiva no utiliza sus recursos existentes para producir un volumen de producción socialmente óptimo, y 2) porque una escala de planta socialmente óptima se hace imposible a consecuencia de la diferenciación del producto, que crea una función de demanda con pendiente negativa. El «exceso de capacidad social» se mide, pues, por Q_mQ_c.

Sin embargo, Chamberlin no estaba de acuerdo con esta conclusión. La diferenciación de producto, argumentaba, introduce variedad y aumenta las posibilidades de elección del consumidor. Ciertamente, una comparación de los beneficios sociales en competencia pura y en competencia monopolística debe tener en cuenta esta diferencia fundamental. La variedad podría ser deseable, es decir, posee utilidad por sí misma, y semejante variedad no sería posible si se supone un producto homogéneo en condiciones de competencia perfecta. El aumento de bienestar social debido a la variedad que representa la competencia monopolística puede ser perfectamente mayor que la pérdida en términos de exceso de capacidad social que el modelo de mercado exige. El teórico sólo puede especular[5].

Chamberlin: evaluación provisional

La *Teoría de la competencia monopólica* de Chamberlin fue una cota importante en el desarrollo del valor y de la teoría de la organización industrial. En las décadas de 1930, 1940 y 1950 se desarrolló un notable interés por los modelos de competencia monopolística. Los profesores Fritz Machlup, Robert Triffin, William Fellner, Arthur Smithies y muchos otros han construido sobre el trabajo de Chamberlin. Prácticamente todo texto sobre principios de economía y análisis microeconómico intermedio dedica un espacio a Chamberlin y sus ideas[6].

---

[5] Todo el fundamento de la competencia monopolística ha sido cuestionado en una serie de importantes contribuciones recientes (véanse las Notas para lecturas complementarias al final del capítulo). La sustancia de este moderno argumento es que lo que puede parecer exceso de capacidad es simplemente un procedimiento proporcionado por el mercado *de competencia* para reducir el «tiempo de espera», los costes de transacción o los costes asociados al tiempo.

[6] Se exhorta al lector a leer la *Teoría de la competencia monopólica* de Chamberlin y a recordar que las ideas presentadas aquí son sólo una muestra. Sus valoraciones de los modelos de Cournot, Bertrand, Edgeworth y Hotelling son particularmente recomendables.

El propio Chamberlin dedicó toda su vida a la difusión de su teoría. Artículo tras artículo, amplió, corrigió, aumentó y contrastó los temas relativos a la competencia monopolística, y muchos de éstos aparecieron como apéndices de las sucesivas ediciones de la *Teoría de la competencia monopólica* (de la que se hicieron siete ediciones).

Aunque una serie de teóricos continúa desarrollando el «realismo» chamberliniano en la teoría del valor, un grupo considerable y creciente ha venido a defender un modelo ampliado de competencia perfecta como planteamiento más coherente y útil de los problemas microeconómicos. ¿Por qué? No porque los supuestos de la competencia perfecta parezcan más realistas, sino porque un análisis modificado de la competencia parece generar predicciones muy fecundas en relación con el comportamiento de precios y cantidades en los mercados individuales. El resultado es incierto, pero es evidente que en su época Chamberlin tocó una fibra sensible del análisis económico al destacar los elementos monopolísticos en el proceso de competencia. El interés por las condiciones del mercado de industrias específicas, que dio impulso a los estudios industriales y al campo de la organización industrial, debe mucho a la obra de E. H. Chamberlin. Además, muchas de sus ideas han planteado cuestiones que todavía son relevantes en el análisis económico. El mayor logro de Chamberlin, pues, parece haber sido sugerir y en parte desarrollar nuevas vías de interés en el análisis, más que haber proporcionado a la economía un modelo alternativo, bien construido y acabado, del modelo de la competencia. Así pues, las contribuciones de Chamberlin fueron notables, sustanciales e importantes para el futuro de la teoría económica.

ROBINSON Y LA COMPETENCIA IMPERFECTA

Otra muestra del interés de los economistas por la competencia imperfecta floreció casi al mismo tiempo que la de Chamberlin. La primera formación de Joan Robinson en la economía marshalliana, particularmente en su desarrollo y debate en manos de A. C. Pigou y Piero Sraffa, la llevó a un análisis comparativo de los mercados monopolístico y de competencia, que tituló *Economía de la competencia imperfecta*.

Publicada en 1933 (y terminada a finales de 1932), la *Economía de la competencia imperfecta* de Robinson es un *tour de force* analítico. En general, Robinson evitó el énfasis de Chamberlin en la diferenciación del producto y en la publicidad como elementos de los mercados monopolísticos, pero su libro introdujo y utilizó una «caja de herramientas» (término de su invención) que ha llegado a ser valiosa en el análisis de equilibrio parcial de mercados y estructuras de mercado. En especial, Robinson reintrodujo el concepto —que no tenía una denominación concreta— de ingreso marginal de Cournot en la teoría de la empresa, al margen de si se trataba de una empresa competitiva, de un monopolio o de una forma intermedia.

Completamente consciente del hecho de que existen *grados* de monopolio, Robinson eligió el modelo del monopolio puro como sustituto de todas aquellas estructuras intermedias que Chamberlin había empezado a clasificar[7]. En este senti-

[7] Las clasificaciones de las estructuras de mercado realizadas por Chamberlin (polipolio, etc.) fueron ampliadas por Machlup y otros. Véanse las Referencias al final de este capítulo.

do, el planteamiento de Robinson era más tradicional y más general que el de Chamberlin. Sin embargo, dentro de los límites de su método de análisis, pudo efectuar contribuciones de primera categoría a la teoría de la empresa en todos los casos de estructuras de mercado imperfectamente competitivas. Después de una breve discusión de la reintroducción del concepto de ingreso marginal, se considerarán dos de las mayores contribuciones de Robinson: su análisis del monopolio y la discriminación de precios y su discusión de los efectos de los elementos monopolísticos en el mercado de trabajo.

Análisis marginal

Como se observó antes, una de las grandes contribuciones de Robinson fue el restablecimiento del análisis marginal. Alfred Marshall y todos los economistas neoclásicos habían comprendido claramente el marginalismo, pero prácticamente todos habían construido sus análisis gráficos de la maximización del beneficio de la empresa en términos de coste total y de ingreso total. Este último planteamiento puede ser engorroso y aburrido, como se puede comprobar por medio de una ojeada rápida a algunas de las exposiciones de Marshall (véase su análisis del monopolio y las «listas de ingreso constante» a las que tuvo que recurrir en sus *Principios*, p. 335 de la ed. citada por los autores).

Funciones cóncavas y convexas. Robinson readaptó el método de análisis gráfico del equilibrio del monopolio de Cournot, en términos de cantidades marginales[8]. Como observó ella, «el primer instrumento que se requiere para el análisis del valor en el monopolio es un par de curvas, marginal y media». Destacando la generalidad de este planteamiento, decía además que «las concepciones de valor medio y marginal pueden aplicarse a los costes de producción, a la utilidad, al ingreso, a la productividad de los factores de producción, y así sucesivamente» (*Economía de la competencia imperfecta*, p. 26 de la ed. citada por los autores). Así pues, Robinson exploró las relaciones generales entre las curvas media y marginal, indicando su aplicabilidad a los diversos tipos de cantidades económicas. Algunas de estas importantes relaciones se resumen en los gráficos 18.4*a* y 18.4*b*. En el gráfico 18.4*a* se representa una función media cóncava (vista desde arriba), y en el gráfico 18.4*b* se representa una función similar, aunque convexa. Podrían imaginarse como funciones de coste, pero las sencillas reglas generales que se deducen de ellas se aplican a todo comportamiento medio y marginal. Evidentemente, cuando una cantidad marginal es menor (mayor) que una cantidad media, ésta tiene que ser decreciente (creciente). Cuando la cantidad marginal es igual a la media, ésta se encuentra en un máximo o en un mínimo.

Aplicado a los costes, es evidente que cuando los costes marginales son menores que los costes medios, éstos tiene que ser decrecientes (véase el gráfico 18.4*a*), y que cuando los costes marginales son mayores que los costes medios, éstos son crecien-

[8] Robinson reconoció libremente que otros autores habían utilizado, en la época posmarshalliana, al menos en parte, esta aproximación.

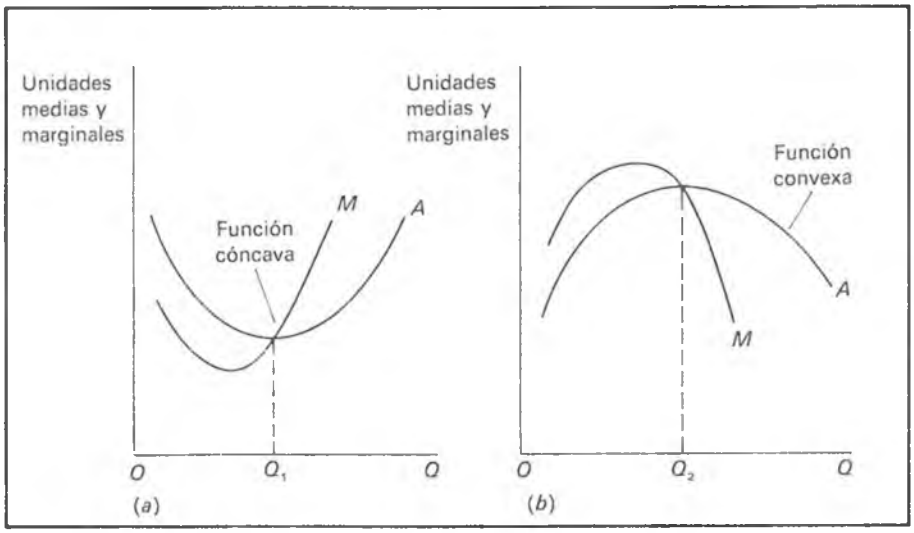


Gráfico 18.4
El segmento de la función cóncava a la izquierda de Q_1 en (*a*) y el segmento de la función convexa a la derecha de Q_2 en (*b*) representan la relación no lineal entre el ingreso medio y el ingreso marginal. El segmento de la función cóncava a la derecha de Q_1 en (*a*) y el segmento de la función convexa a la izquierda de Q_2 en (*b*) representan la relación no lineal entre el coste medio y el coste marginal.

tes. Como que las curvas de demanda del monopolio tienen pendiente negativa, las relaciones entre la curva de demanda, que es por supuesto la curva de ingreso *medio* de la empresa, y la curva de ingreso marginal se describen mediante las secciones *M* y *A* del gráfico 18.4*a* para cantidades menores de Q_1 y mediante las secciones *M* y *A* del gráfico 18.4*b* para cantidades mayores que Q_2. Efectivamente, Robinson presentó un examen exhaustivo del comportamiento del ingreso medio y del ingreso marginal y, además, utilizó estas relaciones en su importante ampliación de la teoría de la discriminación de precios. Más allá de sus propias aplicaciones específicas de la caja de herramientas, la presentación de Robinson y su revisión sistemática del comportamiento matemático de las funciones económicamente secantes constituían por sí mismas una contribución de gran mérito. Tal vez más que cualquier otro teórico, Robinson fue responsable de la difusión de los métodos contemporáneos de análisis de los aspectos microeconómicos del comportamiento de la empresa.

Pigou, Robinson y la teoría de la discriminación de precios

En el capítulo 12 se discutió con alguna extensión el análisis de la discriminación de precios de Dupuit. Se recordará que su contribución se interesaba principalmente con las ventajas que respecto del bienestar exhibía la discriminación de precios frente a la fijación de precios en el monopolio simple. Quedaría para A. C. Pigou y Joan Robinson refinar y desarrollar los fundamentos de la discriminación en la

teoría pura. Desgraciadamente, el análisis de la discriminación de precios de Pigou-Robinson es un tema más bien complejo y difícil de teoría pura. Así pues, aquí se presenta solamente una visión de conjunto literaria[9].

La discriminación de precios es una actividad realizada por una empresa con poder monopolista porque le resulta beneficiosa. Esencialmente implica la venta de unidades *idénticas* de una mercancía a diferentes individuos y grupos de individuos a precios *diferentes*. Tal vez convendría comentar al principio las condiciones formales necesarias para la discriminación de precios.

Condiciones necesarias para la discriminación de precios. En primer lugar, se requiere cierto grado de poder monopolista. En síntesis, no es preciso que la empresa sea el único vendedor, pero tiene que enfrentarse a una curva de demanda, para su producto, que tengan pendiente negativa. Cualquier empresa (incluyendo toda la gama desde la competencia monopolística hasta el monopolio puro) que ejerza cualquier grado de control sobre el precio de su producto satisface uno de los requisitos previos para la discriminación de precios.

En segundo lugar, la empresa tiene que poder discernir (o crear artificialmente) más de un mercado para su producto. Estos mercados deben ser separables —como los mercados de entradas de cine para niños y para adultos— ordinariamente por medio de alguna característica identificable (la edad en el caso de las entradas de cine). El reintercambio entre los consumidores en los diversos mercados tiene que ser o demasiado costoso o imposible. En el caso de las entradas de cine, por ejemplo, un mercado en que pudiera tener lugar el intercambio entre las entradas de los niños y de los adultos, tendría que prohibirse. Un reintercambio semejante podría ser impedido eficazmente mediante el uso de entradas de diferentes colores y/o por medio de un control de la edad en la puerta del cine.

Un tercer requisito previo para la discriminación de precios se refiere al motivo beneficio del empresario. Formulado sencillamente, la rentabilidad *relativa* en los dos o más mercados tiene que ser diferente, o suficientemente diferente, de la que correspondería al precio del monopolio simple. En especial, la condición es que las elasticidades de demanda, o los cocientes entre el precio de monopolio simple y el ingreso marginal, tienen que ser diferentes en los dos (o más) mercados con los que se enfrenta el monopolista. Esta condición justifica el sentido económico. Si un monopolista está vendiendo una cantidad dada X y puede separar y discernir dos mercados, uno de los cuales produzca un aumento mayor del ingreso por cada unidad vendida, será beneficioso para el monopolista transferir unidades del producto desde el mercado que produce menores ingresos al que produce mayores ingresos. Tales transferencias de unidades del producto de un mercado (el mercado con menor ingreso marginal) al otro mercado (el que tiene un mayor ingreso marginal) tendrá el efecto de producir finalmente la igualdad de los ingresos marginales en ambos mercados.

---

[9] Al lector a quien interese el análisis detallado se le recomienda la lectura directa de la *Economía de la competencia imperfecta*, de Robinson, caps. 15 y 16, u otras fuentes relacionadas en las Referencias del final de este capítulo.

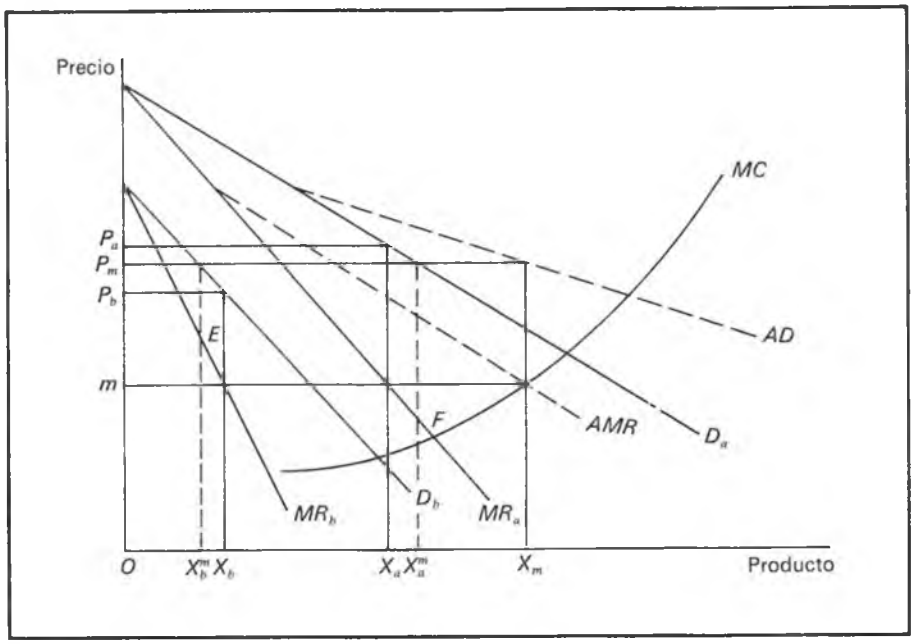


Gráfico 18.5
Un monopolista (de precio único) producirá la cantidad X_m y cargará el precio P_m, vendiendo las cantidades X_b^m y X_a^m en los dos mercados. Un monopolista discriminador igualará el ingreso marginal al coste marginal en cada mercado, y producirá la cantidad X_a para el mercado A, al precio P_a, y la cantidad X_b para el mercado B, al precio P_b.

Estas condiciones para la discriminación pueden ilustrarse mediante el uso del sencillo modelo (que es complejo sólo en apariencia) del gráfico 18.5. En dicho gráfico se representan las curvas de demanda de los dos mercados discernibles, D_a y D_b. La demanda agregada y el ingreso marginal con que se enfrenta el monopolista se encuentran sumando (horizontalmente) las funciones de demanda e ingreso marginal de los dos mercados separables. Estas dos funciones agregadas se representan mediante las curvas discontinuas *AD* y *AMR*, respectivamente. Estas son las únicas curvas relevantes para un monopolista que carga sólo *un* precio, y con este sistema produciría la cantidad X_m, que corresponde al punto en que se igualan el coste marginal (*MC*) y el ingreso marginal agregado *AMR*. El precio, que se lee a partir de la curva *AD* para la cantidad X_m, correspondería a P_m. El producto total X_m se distribuiría entre los dos mercados según las curvas de demanda D_a y D_b. En otras palabras, si se carga el precio P_m por el producto, X_b^m se venderá en uno de los mercados (*B*), y el producto X_a^m se venderá en el otro, resultando un producto total del monopolio X_m.

El monopolista discriminador. Evaluemos ahora la situación a la que se enfrenta el monopolista. Si se dan las condiciones necesarias para la discriminación de precios en la situación representada en el gráfico 18.5 —es decir, si los mercados son

separables, etc.—, el monopolista puede aumentar sus beneficios transfiriendo unidades de venta del mercado A al mercado B. ¿Por qué? Porque el aumento del ingreso procedente del aumento de las ventas es *mayor* en B que en A. El gráfico 18.5 comprueba este punto. Al precio del monopolio simple P_m, el ingreso marginal de las ventas en el mercado B (A) corresponde a un valor E (F). Así pues, la transferencia de una unidad de producto de A a B añadiría más al ingreso de la empresa (E, aproximadamente) de lo que ésta perdería por hacerlo así (F, aproximadamente). Así, el monopolista maximizador de beneficios consideraría que le interesaba ajustar las ventas y el precio en los dos mercados, de manera que los ingresos producidos en cada uno de ellos fueran exactamente los mismos. Esta igualdad de los ingresos se cumple igualando MC y AMR como antes, pero igualando también el valor de MC a los ingresos marginales en los mercados *separados*. Gráficamente, en la figura 18.5, este valor de MC se representa por la línea que une el punto en que $MC = AMR$ con el eje vertical, determinando el punto m. Las cantidades y los precios, en el caso de discriminación, se determinan por la intersección de esta línea con las curvas MR de cada uno de los mercados separados. La cantidad OX_a para el mercado A se produce y vende al precio P_a, y la cantidad OX_b se vende al precio P_b en el mercado B. Obsérvese que el producto *aumenta* en el mercado B en la misma cantidad que *disminuye* en el mercado A. Así, en el caso descrito en el gráfico 18.5, el producto total permanece constante, al margen de si el monopolista discrimina o no. Sin embargo, los beneficios del monopolio aumentan claramente por la discriminación de precios.

Efectos sobre el producto: contribución de Robinson. Una vez dominado el modelo del gráfico 18.5 estamos en situación de comentar la contribución de Robinson a la discriminación de precios. Pigou había descrito claramente este modelo ya en 1912, en su *Wealth and Welfare* (una versión revisada, titulada *The Economics of Welfare*, fue publicada en 1920) (existe trad. cast.: *La economía del bienestar*. Madrid: Aguilar, 1946). En el caso representado en el gráfico 18-5, el monopolista, vía discriminación, simplemente redistribuye utilidad a su favor, tomándola de los consumidores de su producto. Esta utilidad toma la forma de mayores beneficios, a expensas del excedente de los consumidores. Esto es así porque la cantidad total vendida sigue siendo la misma antes y después de utilizar el sistema de dos precios[10]. En otras palabras, tiene lugar una simple redistribución de bienestar.

Uno de los argumentos más importantes suscitados contra el monopolio en la literatura económica (por Dupuit, Wieser, Marshall y muchos otros) ha sido que restringe la producción y disminuye, de esta manera, el bienestar económico que se produciría si el bien o servicio se vendiera en condiciones competitivas. El caso considerado en el gráfico 18.5 no proporciona ninguna base social objetiva para preferir las estructuras del monopolio simple a las estructuras del monopolio discriminador, o viceversa. El producto sigue siendo el mismo en ambos casos y podría argumentarse que la redistribución que tiene lugar por medio de la discriminación

[10] En este punto el lector podría beneficiarse de la relectura de las secciones del cap. 12 que tratan de la discriminación de precios.

viola un sentido popular de la equidad; es decir, podría argumentarse contra la discriminación y en favor de la fijación de precios del monopolio simple.

Sin embargo, Pigou utilizó sólo curvas *lineales* (como las del gráfico 18.5) para concluir que el producto se mantendría constante con la introducción de la discriminación de precios. En el curso del perfeccionamiento del análisis de la discriminación de Pigou, Robinson demostró brillantemente que su conclusión constituía solamente un caso especial y que el producto discriminatorio podía ser mayor o menor que el vendido en condiciones de formación de precios en el caso de monopolio simple.

Aunque la prueba de este importante punto del análisis de Robinson es bastante compleja, el método y las conclusiones de dicho análisis pueden establecerse con sencillez. Básicamente, la cuestión de si varía la producción depende de la forma, o concavidad, de las curvas de demanda de los mercados separados. La concavidad, como se ha representado en el gráfico 18.4, se refiere al cambio en la *pendiente* de las curvas de demanda. La visión de Robinson puede expresarse sucintamente: la cantidad producida será mayor (menor) en caso de discriminación que en caso de fijación de precios en monopolio simple si la curva de demanda en el mercado más elástico es relativamente más cóncava (convexa) que la curva de demanda en el mercado menos elástico[11]. Si las curvas de demanda son lineales, como en el caso que describe Pigou (gráfico 18.5), Robinson demostró que las curvas son de *igual* concavidad y que la cantidad producida permanece invariable con la introducción de un sistema de precios múltiples.

En este punto, uno se podría justificablemente preguntar si la teoría de Robinson no tiene un interés puramente académico. Dicho de otra manera, ¿tiene algo que ver su difícil análisis teórico de las concavidades relativas en la fijación de precios en régimen de monopolio con el mundo real o no? La respuesta, como sucede con muchas cuestiones económicas, depende de la evidencia empírica con relación a la forma de las curvas de demanda en mercados no competitivos. Las políticas antidiscriminatorias pueden estar algo equivocadas desde el punto de vista del bienestar social si la discriminación, de hecho, produce unas cantidades mayores que el monopolio simple. Robinson extrajo una posibilidad del comercio internacional:

> Este es un caso muy corriente cuando el mercado más elástico es un mercado de exportación en el que las mercancías exportadas compiten con las producidas localmente. Con frecuencia sólo se puede exportar una pequeña cantidad y a precios relativamente altos, pero, en cuanto el precio de las mercancías exportadas se aproxima y cae por debajo del precio de los productos rivales producidos localmente, la demanda aumenta muy rápidamente; en suma, la curva de demanda tiene una elevada concavidad (*Economía de la competencia imperfecta*, pp. 251-252).

Como sucede con el «*dumping*» en los mercados internacionales, la discriminación por parte de las empresas de transporte de todas clases y de los servicios públicos puede traducirse perfectamente en aumentos del producto.

Vienen a la mente muchos otros ejemplos de la posible importancia del análisis de Robinson. La Robinson-Patman Act de 1936 (que ampliaba la Clayton Act de

[11] La concavidad de las curvas de demanda en los dos mercados debe evaluarse al precio del monopolio simple.

1914) proscribía determinados tipos de discriminación de precios, y, efectivamente, las leyes antidiscriminatorias se han convertido en una de las partes más importantes de la legislación antitrust[12]. Como que ésta se elabora para tratar las estructuras de mercado monopolísticas en las que la discriminación o la expansión de la fijación de precios discriminatorios es una posibilidad, la ley parecería frustrar o dificultar las ganancias de bienestar de los potenciales aumentos de la producción. En síntesis, la presunción tradicional en la labor de asegurar la vigencia de la política antitrust tiene que reevaluarse donde las alternativas políticas se encuentran entre la fijación de un solo precio de monopolio y la fijación de precios discriminatorios. Estos sistemas de fijación de precios múltiples, como demostró Robinson, podrían tener ciertas ventajas, en cuanto al bienestar, sobre la formación de precios en régimen de monopolio simple. Sólo un meticuloso empirismo puede determinar los resultados probables en cada caso particular.

Explotación del trabajo: monopolio y monopsonio

Tal vez uno de los conceptos más famosos surgidos en la discusión de Robinson sobre un «mundo de monopolios» se refiera al mercado de trabajo. En la teoría de la competencia tradicional (marshalliana) se supone que los trabajadores recibirán un salario que es equivalente al valor del producto marginal que ellos obtienen. Una simple ilustración aritmética aclarará el tema. Si la adición de un trabajador añade dos *bushels* más de cereal al producto de un agricultor, se dice que el producto marginal de ese trabajador es de 2 *bushels*[13]. Si hay competencia en el mercado de cereales, el precio del producto de la empresa no variará por la adición de 2 *bushels* al producto. Suponiendo que el precio por *bushel* de cereal sea de 1.50 unidades monetarias, el valor del producto marginal del trabajador es de 3 unidades monetarias. Si hay competencia en el mercado de trabajadores agrícolas, *todos* los trabajadores recibirán un salario de 3 unidades monetarias. Entonces, por definición, el valor del producto marginal es equivalente a la multiplicación del producto marginal físico del trabajador (2 *bushels*) por el precio del producto final (1.50 unidades monetarias por *bushel*). En equilibrio, el trabajador recibe un salario equivalente a este producto. Simbólicamente, si $VMP_L = MP_L \times P_x$, este equilibrio se expresa como

$$W = VMP_L = MP_L \times P_x$$

La expresión anterior debe valorarse de la siguiente manera. Cuando hay competencia en los mercados de factores y de productos, los salarios de todos los trabajadores serán iguales al producto marginal del *n*-ésimo trabajador, multiplicado por el

[12] Hay una ironía en el hecho de que una disposición legislativa, obra de alguien que tenía el mismo apellido y claramente antidiscriminatoria en su tono, apareciese sólo tres años después de las demostraciones teóricas de Robinson.

[13] Se prescinde aquí de las complejidades de los factores múltiples.

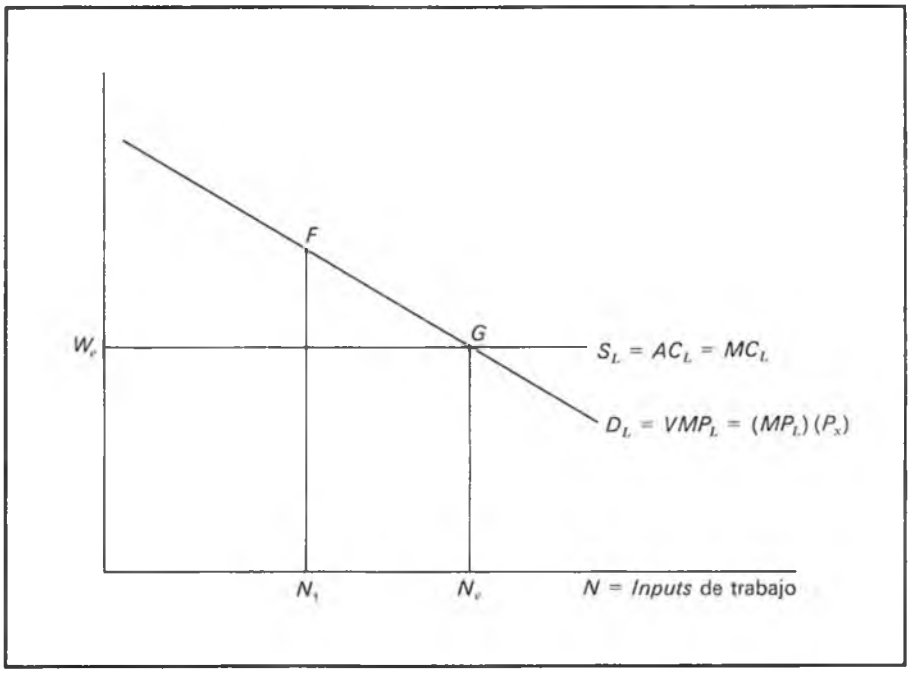


Gráfico 18.6
A la tasa de salarios W_e, la empresa maximizadora de beneficios contratará N_e unidades de trabajo, porque a niveles más bajos de utilización del trabajo, el valor del producto marginal del trabajo (por ejemplo, N_1F) es mayor que el coste de cada unidad laboral para la empresa (W_e).

precio del producto final (P_x). La teoría económica nos dice que la curva de demanda para la empresa en competencia perfecta es horizontal (infinitamente elástica) —es decir, que el precio es igual al ingreso marginal— y que la empresa puede vender unidades adicionales del producto al precio del mercado. Así pues, se supone que el precio no varía cuando se añaden trabajadores. Con todo, VMP_L *disminuye* en última instancia cuando se añaden unidades del factor, y una breve reflexión sobre la simple teoría nos dice por qué esto es así. Es porque el producto marginal del trabajo disminuye como consecuencia de los rendimientos decrecientes cuando se añaden más unidades del factor trabajo al empleo de la empresa. Estas relaciones se resumen en el gráfico 18-6, en el que la curva de demanda de trabajo es igual al valor del producto marginal del trabajo. A medida que aumenta la cantidad N del factor trabajo, la curva VMP *disminuye* a causa de una disminución de la productividad marginal del trabajo (por supuesto, P_x permanece constante en condiciones de competencia perfecta en el mercado del producto). La función de oferta de trabajo es horizontal, indicando que la tasa de salarios no varía con el empleo adicional de trabajo y reflejando el supuesto de competencia perfecta en el mercado de trabajo. Dada la tasa de salarios W_e y la lista VMP, el empleador que maximice beneficios contratará N_e unidades de trabajo. Una ojeada al gráfico 18.6 nos dirá por qué. Si la

empresa (o el agricultor, en nuestro sencillo ejemplo) contratase sólo N_1 unidades de trabajo, el valor del producto marginal del trabajo sería de N_1F. En términos prácticos, N_1 unidades de trabajo añadirían al ingreso de la empresa más (una cantidad de N_1F) que a sus costes (W_e por unidad). El empleador racional, pues, continuará contratando unidades del factor trabajo hasta el punto en que el aumento de los ingresos de la empresa, debido a la contratación de unidades adicionales del factor, sea exactamente igual al aumento de los costes de la empresa por dicho motivo. Esto sucede en el punto G, en el que se contratan N_e unidades a un salario de W_e para todas las unidades.

Imperfecciones en el lado de la oferta. Ahora que ya hemos dispuesto el necesario telón de fondo, podemos volver a la contribución de Robinson, que, esencialmente, tenía que analizar el mercado de trabajo cuando se eliminaban dos de los supuestos competitivos del análisis tradicional, descrito en el gráfico 18-6. En especial, Robinson identificó imperfecciones del mercado de trabajo debidas a 1) condiciones monopolísticas en el mercado del producto final de la empresa, y/o 2) imperfecciones de mercado en la contratación del trabajo. Las primeras llevan a la explotación monopolística del trabajo, y las últimas a la explotación monopsónica. Estos dos casos pueden tratarse conjuntamente, de forma gráfica, pero los dos conceptos se discuten aquí por separado.

¿Cómo se modifican los elementos del equilibrio de competencia de los factores cuando existen elementos monopolísticos en el mercado del producto de la empresa? La respuesta se refiere claramente a la curva de demanda de trabajo (véase el gráfico 18.6), o, lo que es lo mismo, al valor de la curva del producto marginal. Recuérdese que la demanda de trabajo en condiciones de competencia (VMP en el gráfico 18.6) se determinaba multiplicando el producto marginal del trabajo por el precio del producto final. En condiciones de competencia perfecta, la empresa es «precio aceptante»; esto es, se enfrenta con una demanda horizontal perfectamente elástica para su producto. El precio, en tales condiciones, es igual al ingreso marginal de la empresa. Cuando cada empresa posee un grado de monopolio, por pequeño que sea, el precio de la mercancía no es igual al ingreso marginal que la empresa recibe por la venta de unidades adicionales del producto. El vendedor se enfrenta con una demanda y un ingreso marginal con pendiente negativa en este caso. Evidentemente, si una empresa tiene que reducir el precio de su mercancía para vender más unidades, tiene que reducir el precio de *todas* las unidades que vende (a menos, por supuesto, que pueda discriminar). En tales circunstancias, la *adición* al ingreso (el ingreso marginal) no es simplemente el precio de la unidad adicional vendida. Más bien es *menos* que el precio de la unidad, puesto que debe restarse la pérdida derivada de la disminución del precio de todas las unidades anteriores. Así pues, el ingreso marginal es menor que el precio en condiciones de monopolio.

Las ramificaciones de esta característica del monopolio para la demanda de trabajo debieran estar claras. Como que la empresa calcula el aumento de los ingresos derivados de la contratación de unidades adicionales de los factores, el aumento vendrá determinado por el producto marginal del factor y el ingreso marginal del producto vendido, más que por el precio que se pueda conseguir. Esto significa que, dado el monopolio en el mercado del producto, la demanda de trabajo

de la empresa será el ingreso marginal del producto del trabajo, que se halla multiplicando el ingreso marginal del producto final por el producto marginal del trabajo; esto es, $MRP_L = MP_L \times MR_x$. Recordemos que $VMP_L = MP_L \times P_x$ y que en régimen de monopolio, $P_x > MR_x$, por lo que $VMP_L > MRP_L$. En equilibrio, los trabajadores reciben un salario equivalente al ingreso marginal del producto de su trabajo, no al valor de su producto marginal. Robinson identificó esta diferencia como explotación monopolística del trabajo.

Aunque el tema de la explotación monopolística se tratará gráficamente en la figura 18.7, primero tenemos que volver a la segunda de las imperfecciones que Robinson discutió, el monopsonio en la *contratación* del trabajo. La explotación, sostenía Robinson, también surge porque «la oferta de trabajo es imperfectamente elástica para la unidad de control». Esta imperfección en la oferta de trabajo no se debe a ningunas diferencias en la calidad del trabajo. Más bien se supone explícitamente que los trabajadores son homogéneos en eficiencia. Entonces, ¿por qué podría una empresa tener que pagar salarios cada vez más altos a fin de contratar obreros adicionales? Robinson ofreció las siguientes razones, entre otras: «porque sea necesario tentar a la mano de obra empleada en ocupaciones mejor pagadas, bien para compensar los costes de traslado desde regiones más distantes, bien para neutralizar la preferencia de los obreros por otras ocupaciones» (*Economía de la competencia imperfecta*, p. 346).

Traducido en términos económicos, el monopsonio significa que el coste medio, para la empresa, de contratar trabajo (que es la tasa de salarios) aumenta a medida que se emplean unidades adicionales de trabajo. Como hemos aprendido antes en la sección sobre las funciones medias y marginales, el coste marginal de contratar trabajo tiene que *superar* al coste medio cuando éste es creciente. En el caso del factor trabajo, esta situación resulta sensata. Si los trabajadores adicionales sólo pueden conseguirse con tasas salariales más altas, el coste marginal de contratar más trabajo tiene que estar por encima del salario, puesto que todos los trabajadores tienen que recibir el salario más alto. Así pues, el incremento de coste, que se deriva de tener que pagar a los trabajadores el salario más alto, tiene que agregarse al salario del nuevo trabajador.

Si una empresa está maximizando sus beneficios, siempre contratará factores hasta el punto en que lo que añade a sus costes sea equivalente a lo que añade a su ingreso. En el caso de competencia se produce el equilibrio cuando $W = VMP_L$, puesto que la tasa de salarios *es* el coste marginal de contratar factores y el valor del producto marginal *es* la adición al ingreso, resultante de la adición de un trabajador. Cuando existe monopolio en el mercado del producto y cuando existe monopsonio en el mercado del factor, la condición varía. La cantidad de equilibrio de los factores se determina ahora cuando el coste marginal de los factores adicionales (MC_i) es igual al ingreso marginal de emplearlos, el *ingreso marginal del producto*. Así pues, una formulación más general del equilibrio del factor sería

$$MC_i = MRP_i = MR_x \times MP_i$$

Dado que, en competencia, $MC_i = AC_i = W$ y que $MR_x = P_x$, la ecuación anterior es también la expresión correcta del equilibrio de los factores en condiciones de competencia.

Análisis gráfico. La teoría de la explotación y de las imperfecciones en el mercado de trabajo de Robinson se resume en el gráfico 18.7, que es muy semejante a su propia ilustración del asunto. En el gráfico 18.7, la lista *VMP* se computa sobre la misma base que antes, es decir, como en el caso de competencia. Dado que $P > MR$ cuando existe un grado de monopolio en el mercado del producto, MRP_L es menor que la curva VMP_L. El ingreso para la *empresa*, por la contratación de unidades adicionales de trabajo, viene representado por esta función. Además, dados elementos monopsónicos en la contratación de trabajo, las curvas *AC* y *MC* del trabajo, en el gráfico 18.7, no coinciden. La adición al coste de la empresa de la contratación de unidades adicionales del factor trabajo es, evidentemente, *MC*. Así pues, la empresa maximizadora de beneficios contratará N_e unidades de trabajo, cantidad que iguala MRP_L y MC_L. Además, pagará a dichos factores un salario W_e, que se deduce de la curva *AC* (curva de oferta) del factor trabajo a la empresa.

Un argumento importante suscitado por Robinson, y directamente relacionado con el análisis del gráfico 18.7, se refiere a la explotación del trabajo. Robinson no definió la explotación en términos marxistas. Más bien la definió como «pagar al trabajo una cantidad inferior al salario adecuado» (*Economía de la competencia imperfecta*, p. 333). Por «salario adecuado», Robinson quería decir un salario igual al valor del producto marginal del trabajo, el que se paga en equilibrio de competen-

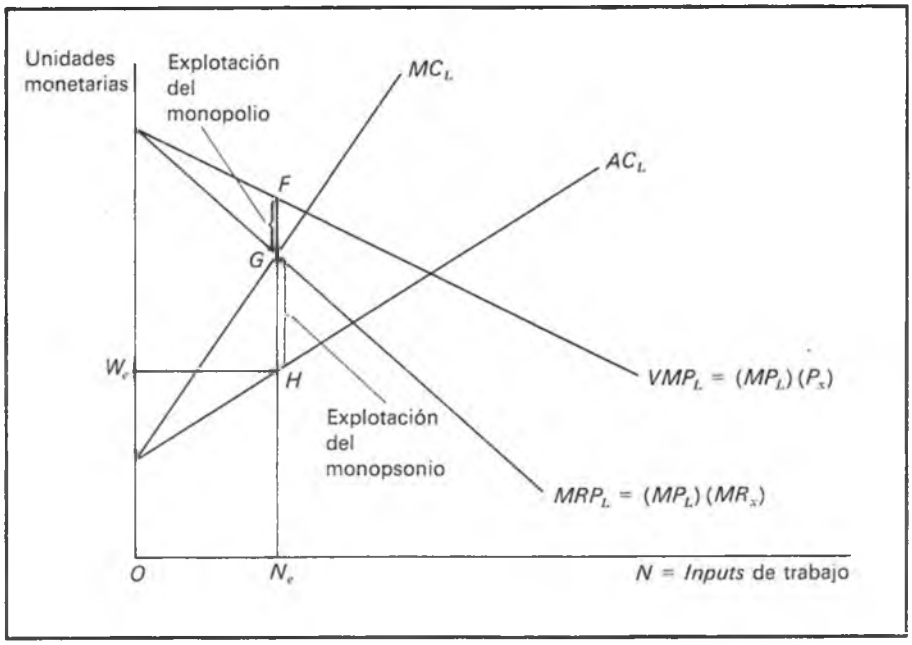


Gráfico 18.7
Cuando la utilización del trabajo es N_e, la explotación bajo el monopolio es aproximadamente de *FG* y la explotación bajo el monopsonio es aproximadamente de *GH*.

cia. Las imperfecciones del mercado, tanto en la demanda de productos como en la oferta de trabajo, son la raíz de la explotación. Entonces, la explotación es de dos tipos: la que existe en régimen de monopolio y la que existe en el caso de monopsonio. Ambos tipos se explican en el gráfico 18.7. Existe explotación monopolística, en el primer ejemplo, porque el precio y el ingreso marginal divergen en el caso de competencia imperfecta. Esta última situación hace que MRP_L sea menor que VMP_L, y el volumen de explotación en el empleo de equilibrio N_e es aproximadamente de FG en el gráfico 18-7. El segundo tipo de explotación se produce porque existe monopsonio en el empleo de trabajo, lo cual hace que la curva AC de los trabajadores para la empresa sea *menor* que su curva MC. El volumen de explotación debido al monopsonio es aproximadamente igual a la cantidad GH en el gráfico 18-7. La explotación total, por un volumen total de FH, tiene lugar cuando se contratan N_e unidades del factor a un salario W_e. Es importante observar que, según Robinson, las omnipresentes imperfecciones del mercado son la razón por la que el trabajo es explotado (no recibe el valor del producto marginal). La explotación forma parte de la estructura de la economía porque el monopolio es la regla más que la excepción[14]. Efectivamente, este tema —«un mundo de monopolios»— se encuentra a lo largo de todo su libro, y su aplicación al mercado de trabajo hace que su análisis de los rendimientos de los factores sea particularmente original.

La competencia imperfecta en perspectiva

El presente capítulo ha considerado sólo algunas de las características singulares del libro de Robinson, y sólo a un nivel superficial. Sus discusiones de la renta y sus comparaciones del producto en el caso de monopolio y en el caso de competencia, por ejemplo, son partes importantes del análisis microeconómico recibido. La publicación de su libro (y del de Chamberlin) constituyó indudablemente un importante acontecimiento teórico.

Sin embargo, quedan por discutir dos temas de cierta importancia en la apreciación de estas contribuciones. En primer lugar, existen varias diferencias fundamentales entre los dos modelos de competencia imperfecta discutidos en el presente capítulo. En segundo lugar, no está claro en absoluto que la llamada revolución en la teoría del valor, realizada por Chamberlin y Robinson, haya triunfado —al menos teóricamente—, considerándolo con una perspectiva de unos cincuenta años. Volveremos sobre estos temas.

---

[14] Robinson también patrocinó el argumento, que aquí no se ha discutido, de que un salario mínimo adecuadamente establecido e impuesto por el gobierno podría eliminar la explotación monopsónica (pero no la monopolística). Sin embargo, el número total de trabajadores empleados puede ser menor con un plan semejante (véase la *Economía de la competencia imperfecta*, pp. 353-354, y las Referencias al final de este capítulo). Por supuesto, un problema importante se centra en la «terminología científica» de Robinson. Precisamente porque ella denominó salario «adecuado» a $W = VMP_L$, por ejemplo, no existe ninguna justificación económica para considerar que sea éste el salario adecuado y que los demás salarios sean «inadecuados». Es simplemente su definición de salario adecuado, y podría argumentarse convincentemente que sería inadecuado que el trabajo recibiera una remuneración distinta del ingreso marginal de su producto cuando existieran elementos monopolísticos.

Como se observó antes en este capítulo, E. H. Chamberlin dedicó una gran parte de su vida productiva a la defensa y simplificación de su modelo. Además, no se cansó nunca de contrastarlo con el de Robinson. El observaba, por ejemplo, en un artículo de 1950:

> La *Economía de la competencia imperfecta* seguía la tradición de la teoría de la competencia, no sólo al identificar una mercancía (aunque definida elásticamente) con una industria, sino también suponiendo expresamente que dicha mercancía era homogénea. Una teoría semejante no implica ninguna clase de ruptura con la tradición de la competencia. La misma terminología de «competencia imperfecta» tiene fuertes implicaciones en el sentido de que el objetivo es moverse hacia la «perfección» («Product Heterogeneity and Public Policy», p. 87).

Aunque el contraste de Chamberlin estaba un poco en descubierto , hay diferencias importantes entre las aproximaciones de Chamberlin y Robinson a la competencia imperfecta. Evidentemente, Robinson no intentaba desarrollar un concepto de diferenciación del producto o de «diferencias de calidad» en su análisis del monopolio, aunque en el libro aludía a puntos relacionados con productos heterogéneos, patentes y toda clase de restricciones monopolísticas que hacen que una empresa sea en cierto modo única. En muchas partes de su libro, el nivel de análisis elegido por Robinson *era* la industria, pero, como hemos visto, los modelos de discriminación de precios se expresaban en términos de la empresa. Además, ella consideraba grados de monopolio y, al hacerlo así, destacaba las grandes variedades de poder monopolístico. En resumen, la diferenciación del producto en la que el producto es una variable no juega un papel importante en su libro, como lo hace claramente en el de Chamberlin, pero puede introducirse fácilmente en su marco conceptual.

En segundo lugar, ¿fue la obra de Robinson simplemente una continuación de la tradición marshalliana de la competencia, como sugiere Chamberlin? Dicho de otra manera, ¿constituía la obra de Chamberlin la única ruptura original con la teoría del valor en competencia? Por supuesto, Marshall y los marshallianos habían estudiado el monopolio como un caso extremo de la teoría del valor. Pero la insistencia de Robinson en la omnipresencia del monopolio y de grados de poder monopolístico se separa ciertamente de la caracterización general de los mercados en la economía según Marshall; es decir, se separa de la caracterización tradicional. Aunque ella no consideró la competencia monopolística o cualquier otra aproximación como una norma o como una teoría general del valor (como hizo Chamberlin), es evidente que aceptó la inevitabilidad de un mundo plagado de monopolios. Así pues, recomendó políticas (legislación sobre salario mínimo, etc.) que suavizaran su impacto o aumentasen parcialmente el bienestar (tolerancia de la discriminación de precios cuando el producto fuera mayor que el del monopolio simple). Tales actitudes son difícilmente tradicionales, puesto que el sujeto del análisis no es la competencia, sino el monopolio. Con todo, tal vez sería mejor combinar los planteamientos de Chamberlin y Robinson, llamando a la mezcla «competencia imperfecta». Aparte de una clara diferencia en el énfasis y en los niveles de análisis, las dos obras representan de hecho un solo mensaje: el modelo de competencia es, en general, inapropiado para describir estructuras observables de fijación de precios. En su lugar, los modelos de monopolio son los que los economistas deben desarrollar y ampliar.

Como nota final, es importante indicar que, a pesar de la oleada inicial de interés por los modelos de competencia imperfecta, últimamente muchos economistas han regresado al modelo de la competencia. Por supuesto, sería una exageración sugerir que está a la vista el nadir de tales modelos, pero el caso es que el realismo en la construcción de modelos plantea con frecuencia complejidades que la teoría y el empirismo no pueden manejar. Éste es problablemente el caso en algunas áreas de la competencia imperfecta. Las indeterminaciones en los modelos de duopolio-oligopolio del tipo sugerido por Chamberlin han alejado a algunos teóricos interesados en el comportamiento de la empresa. El modelo de competencia y sus arreos, por otra parte, ofrecen explicaciones simples y atractivas del comportamiento de la empresa. Muchos economistas se sienten atraídos por tales modelos, simples, pero analíticamente satisfactorios. (En este terreno, a Robinson —puesto que su caja de herramientas se parecía más a la de Marshall— le fue mucho mejor que a Chamberlin.)[15] Con todo, las ideas de Chamberlin y Robinson se ventilan en los libros y cursos contemporáneos sobre teoría de los precios. Probablemente sea demasiado pronto para juzgar los resultados de la revolución en el valor. Pero tanto si se la considera como una simple escaramuza con la tradición neoclásica como toda una victoria del análisis, la reorientación Chamberlin-Robinson continúa jugando un papel importante en el pensamiento económico del siglo XX.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Hoy existe una serie de teorías alternativas de la competencia imperfecta, dependiendo de las premisas establecidas y del mercado que deba analizarse. Fritz Machlup, *The Economics of Sellers Competition* (véanse Referencias), y William Fellner, *Competition among the Few* (Nueva York: A. M. Kelley, 1960) (trad. cast.: *Oligopolio*. México: Fondo de Cultura Económica, 1953), proporcionan excelentes tratamientos de la competencia monopolística, la competencia imperfecta y la teoría del oligopolio, junto con muchos desarrollos teóricos. La cuestión de la eficiencia y de la competencia monopolística se discute en una serie de textos de Harold Demsetz. Véase, por ejemplo, «The Nature of Equilibrium in Monopolistic Competition», *Journal of Political Economy*, vol. 67 (febrero 1959), pp. 21-30. Véase también A. S. Devany, «An Analysis of Taxi Markets», *Journal of Political Economy*, vol. 83 (febrero 1975), pp. 83-94, para una ampliación del tema de la competencia monopolística en un mercado particular, el de los taxis.

Un pionero olvidado del desarrollo de la teoría de la competencia monopolística es Heinrich von Stackelberg, un economista alemán. Véase su *Marktform und Gleichgewicht* (Viena: Julius Springer, 1934), publicado exactamente un año después de las obras de Chamberlin y Robinson. Von Stackelberg desarrolló una técnica gráfica del estilo Cournot para analizar los resultados del mercado a partir de

[15] En cuanto a ella, Robinson ha criticado el valor de la mayoría de teorías del precio basadas en el equilibrio parcial, ¡incluida la suya! (véase su «Imperfect Competition Revisited»).

diversos tipos de supuestos conjeturales por parte de los competidores. Concluyendo que la inestabilidad y el desequilibrio caracterizaban a muchos mercados, von Stackelberg urgía la intervención del Estado. Su libro es recensionado en Wassily Leontief, «Stackelberg on Monopolistic Competition», *Journal of Political Economy*, vol. 44 (agosto 1936), pp. 554-559; este artículo proporciona un tratamiento matemático de la teoría de von Stackelberg. La mejor exposición no técnica de sus modelos alternativos puede encontrarse en Fellner, *Competition Among the Few*. La geometría de Stackelberg ha sido utilizada para analizar determinados aspectos de la teoría de los bienes públicos. Véase William L. Breit, «Public Goods Interaction in Stackelberg's Geometry», *Western Economic Journal*, vol. 6 (marzo 1968), pp. 161-164. La *Theory of the Market Economy* de von Stackelberg ha sido traducida por A. T. Peacock (Londres: William Hodge, 1952).

Debe mencionarse a un pionero anterior del análisis del duopolio-oligopolio. En 1929, el economista americano Harold Hotelling, en «Stability in Competition», *Economic Journal*, vol. 39 (marzo 1929), pp. 41-57, construyó un modelo en el que la propia localización de las empresas es una variable. Demostró el poder cuasimonopolístico de cada empresa para establecer el precio sobre la base de las ventajas de localización (semejante a la diferenciación del producto). Paul Sweezy utilizó el análisis de las dos curvas de demanda de Chamberlin (véase el gráfico 18-1) para discutir la supuesta rigidez de los precios de oligopolio en su «Demand under Conditions of Oligopoly», *Journal of Political Economy*, vol. 47 (agosto 1939), pp. 68-73. Uno de los desarrollos más emocionantes de la teoría económica del siglo XX puede aplicarse al análisis del comportamiento del duopolio-oligopolio. La *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1943), de John von Neumann y Oskar Morgenstern, combinaba los considerables talentos de un matemático y un economista para producir una teoría matemática de la organización económica y social. Las implicaciones de largo alcance del libro afectan a las estrategias de decisión por parte de los competidores duopolistas-oligopolistas.

La primitiva historia de la teoría de la discriminación de precios, tan estrechamente ligada a la diferenciación del producto y a la competencia imperfecta, la analiza Robert B. Ekelund, Jr., «Price Discrimination and Product Differentiation in Economic Theory: An Early Analysis», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 (mayo 1970), pp. 268-278. Junto con Dupuit, Pigou y Robinson, F. Y. Edgeworth también realizó un trabajo pionero en la teoría de la discriminación de precios; véase su «Contribution to the Theory of Railway Rates», *Economic Journal*, vol. 22 (junio 1912), pp. 198-218.

Dos artículos recientes de C. P. Blitch trazan la influencia del olvidado economista Allyn Young (director de tesis de Chamberlin) sobre el desarrollo de la teoría de la competencia monopólica de Chamberlin. Véase Blitch, «Allyn A. Young: A Curious Case of Professional Neglect», *History of Political Economy*, vol. 15 (primavera 1983), pp. 1-24; y del mismo autor, «The Genesis of Chamberlinian Monopolistic Competition Theory: Addendum», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 395-400. Una visión algo diferente, que es bastante especulativa y no cuadra con la evidencia histórica, es ofrecida por T. P. Reinwald, «The Genesis of Chamberlin's Monopolistic Competition Theory», *History of Political Economy*,

vol. 9 (invierno 1977), pp. 522-534; y del mismo autor, «The Genesis of Chamberlinian Monopolistic Competition Theory: Addendum — A Comment», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 400-402. Dos artículos de A. S. Skinner investigan más profundamente en los orígenes del análisis de Chamberlin: «The Origins and Development of Monopolistic Competition», *Journal of Economic Studies*, vol. 10 (1983), pp. 52-67; y «Edward Chamberlin: The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value», *Journal of Economic Studies*, vol. 13 (1986), pp. 27-44. En esta última valoración, Skinner explora la reacción de Chamberlin ante la perspectiva marshalliana.

La deuda de Chamberlin para con Veblen (véase el capítulo 17) y la afinidad de la competencia monopolística con la economía institucional son temas suscitados por R. D. Peterson en «Chamberlin's Monopolistic Competition: Neoclassical or Institutional?», *Journal of Economic Issues*, vol. 13 (septiembre 1979), pp. 669-686.

REFERENCIAS

Chamberlin, Edward H. «Product Heterogeneity and Public Policy», *American Economic Review*, vol. 40 (mayo 1950), pp. 85-92.

——. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*, 8.ª ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962. (Trad. castellana: *Teoría de la competencia monopólica*, 2.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1956.)

Ferguson, C. E. *Microeconomic Theory*, 3.ª ed. Homewood, Ill.: Irwin, 1972. (Trad. castellana: *Teoría microeconómica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.)

Machlup, Fritz. *The Economics of Sellers Competition*. Baltimore: Johns Hopkins, 1952.

Pigou, A. C. *Wealth and Welfare*. Londres: Macmillan, 1912.

Robinson, Joan. *The Economics of Imperfect Competition*. Londres: Macmillan, 1933. (Trad. castellana: *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona: Ediciones Martínez Roca, 1973.)

——. «Imperfect Competition Revisited», *Economic Journal*, vol. 63 (septiembre 1953), pp. 579-593.

Sraffa, Piero. «The Laws of Returns under Competitive Conditions», *Economic Journal*, vol. 36 (diciembre 1926), pp. 535-550. (Trad. castellana: «Las leyes de los rendimientos en régimen de competencia», en *Ensayos sobre la teoría de los precios*, 2.ª ed., G. S. Stigler y K. E. Boulding (eds.). Madrid: Aguilar, 1963.)

Taussig, Frank. «A Contribution to the Theory of Railway Rates», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 5 (julio 1981), pp. 438-465.

CAPITULO 19

JOHN MAYNARD KEYNES, LA TEORIA GENERAL Y EL DESARROLLO DE LA MACROECONOMIA

INTRODUCCION

Uno de los desarrollos más sorprendentes del análisis económico del siglo XX ha sido el resurgimiento del interés de los economistas clásicos por la economía agregada, esto es, por la teoría macroeconómica y monetaria. Aunque la teoría cuantitativa del dinero ha sido el instrumento para estructurar el pensamiento de los economistas sobre la economía agregada durante más de 200 años, tanto los acontecimientos internos como los externos a la disciplina llevaron a la aparición de un planteamiento diferente de la macroeconomía a mediados de la década de 1930. Este movimiento, que abarcó tanto la teoría como la política económica, tomó el nombre de su líder, el economista británico John Maynard Keynes. Durante décadas, especialmente en los años cincuenta y sesenta, el pensamiento keynesiano, que ponía el énfasis en la política fiscal, dominó la política económica de los Estados Unidos y de muchas otras naciones occidentales. Sin embargo, con la aparición de las presiones inflacionistas en los años setenta y ochenta, el énfasis político se ha desplazado de nuevo al dinero y a la reafirmación de los principios subyacentes en la teoría cuantitativa. El desplazamiento *teórico* hacia el monetarismo se produjo incluso antes. Ambos paradigmas coexistían en el pensamiento contemporáneo sobre economía agregada. No podemos esperar un examen detallado de todas estas opiniones aquí. Sólo podemos intentar una visión panorámica de las ideas principales de la macroeconomía contemporánea, en este capítulo y en el siguiente. El capítulo 19 se dedica a Keynes y la teoría keynesiana, y el capítulo 20 considera el desarrollo del pensamiento monetario, basado en la teoría cuantitativa, del siglo XX.

John Maynard Keynes fue el más famoso y tal vez el más influyente teórico de la economía del siglo XX. Aunque muchos economistas minimizarían actualmente la importancia analítica de la contribución de Keynes, probablemente ninguno negaría

que su impacto dentro y fuera de la profesión ha sido tan grande como, por ejemplo, el de Ricardo, Mill o incluso el del gran maestro de Keynes, Alfred Marshall. La política fiscal moderna —es decir, el uso de la política de impuestos y gastos del gobierno para influir en los precios, el empleo y la renta— debe mucho a Keynes. Su importancia como pensador es, pues, innegable, y por ello dedicamos todo un capítulo a una introducción a la teoría y a la política keynesianas. Pero antes de abordar esta tarea, el lector tiene que ser consciente de algunas características y limitaciones de nuestro tratamiento de Keynes en el presente capítulo.

En primer lugar, aunque es popular la idea de que la obra magna de Keynes, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, representa una gran ruptura con las ideas del pasado, es más probable que las ideas de Keynes sobre teoría económica fueran cambiando durante un período de tiempo bastante largo. El tratamiento de la teoría keynesiana en este capítulo se centra únicamente sobre la economía keynesiana que aparecía en la *Teoría General* y pasa por alto los aspectos transicionales de su pensamiento.

En segundo lugar, este capítulo desarrolla una versión estándar y popular de lo que Keynes dijo «realmente» en la *Teoría General*. Esta versión se conoce como el «modelo renta-gasto», y ha sido un elemento esencial de los keynesianos casi desde la publicación de la *Teoría General*. Esta interpretación de Keynes fue obra especialmente del premio Nobel de 1972, John R. Hicks, y del economista de Harvard, Alvin H. Hansen. Ambos autores fueron los primeros propagadores de las ideas keynesianas, y los gráficos utilizados para representar estas ideas se denominan con frecuencia (comprensiblemente) diagramas de Hicks-Hansen. Nuestra discusión se inspira en gran media en la aproximación de Hicks-Hansen a Keynes, pero el estudiante deber ser consciente del hecho de que varios estudios recientes han proporcionado interpretaciones alternativas del intento de Keynes al escribir la *Teoría General* y del análisis estándar de la misma[1].

En tercer lugar, el lector debe estar advertido de que la leyenda keynesana incluye un aspecto político. La leyenda narra que Keynes fue el primero (por lo menos con respecto a la gran depresión de los años treinta) en asesorar a los gobiernos para que se comprometiesen en gastos e impuestos discrecionales (déficit presupuestarios) para resolver la depresión y el desempleo. Pero la leyenda política ha sido cuestionada recientemente. Incluso se ha demostrado convincentemente que el consejo típicamente keynesiano relativo al gasto compensatorio apareció a *principios* de los años treinta, pero de la mano de los economistas de la Universidad de Chicago y de otras partes, que en la historia del pensamiento económico han sido descritos como defensores extremos de las políticas gubernamentales ortodoxas, neoclásicas y monetaristas (véase J. Ronnie Davis, *The New Economics and the Old Economists*). Sin embargo, nuestra discusión, debido a las limitaciones de espacio, perpetúa la leyenda (inadecuada) de una política típicamente keynesiana.

---

[1] Para la más interesante de estas interpretaciones alternativas, el estudiante serio debe consultar *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, de Axel Leijonhufvud. En especial, Leijonhufvud argumenta que la principal preocupación de Keynes era una presentación de un modelo macroeconómico de ajuste cuantitativo, más que un análisis del equilibrio con desempleo *per se*. Esta última ha sido la interpretación tradicional de los intereses de Keynes.

En cuarto lugar, el lector puede muy bien preguntarse por qué las ideas de Keynes pueden ser todavía objeto de tanto debate. En otras palabras, podría pensarse que lo que realmente pensaba Keynes tendría que ser formulado de nuevo. Al menos dos factores importantes contribuyen a la moderna controversia sobre Keynes.

El primero de ellos es el hecho de que las formulaciones de sus ideas, por parte del propio Keynes, fueron a menudo ambiguas. Además, dejó muchas líneas de análisis por desarrollar o poco desarrolladas. Un segundo punto relacionado con esta cuestión es que la interpretación de las ideas de Keynes por parte de poskeynesianos influyentes ha fijado las opiniones sobre lo que pensaba Keynes, aunque las nuevas investigaciones pueden comenzar en cualquier momento. En este último sentido, el destino de Keynes no es distinto del de Ricardo, cuyas ideas fueron y son objeto de debates (como prueba, por ejemplo, la discusión de Stigler sobre la teoría del valor de Ricardo; véanse las Referencias al final del capítulo 7). El lector debe tener siempre presente el simple hecho de que pueden existir enormes diferencias entre Ricardo y los ricardianos, entre Saint-Simon y los sansimonianos, y así sucesivamente. Naturalmente, todo esto implica que una valoración definitiva de Keynes y de la economía keynesiana, como de la historia del pensamiento económico, todavía no es posible. Aquí sólo trataremos de proporcionar una sencilla introducción al pensamiento y a la política keynesianos básicos. Sin embargo, a fin de orientarnos, consideremos primero la interesantísima vida de Keynes.

J. M. KEYNES, DILETANTE Y TEORICO ECONOMICO

John Maynard Keynes nació en 1883, diez años después de la muerte de Mill y siete años antes de que Alfred Marshall publicase sus *Principios de economía*. Murió en 1946. Si la herencia tiene un impacto importante en la capacidad mental, John Maynard fue ciertamente tan afortunado como John Stuart Mill. Su padre, John Neville, y su madre, Florence Ada, eran intelectuales. El padre de Maynard era un famoso lógico y escribió sobre metodología económica. La obra más importante de John Neville Keynes fue *The Scope and Method of Political Economy*, publicada en 1890 (véase el capítulo 17). De su padre, John Maynard heredó una gran curiosidad intelectual y un amor de toda la vida por las artes, especialmente el teatro. Su devoción hacia su padre, que le sobrevivió (J. N. Keynes murió en 1949), fue perenne.

Keynes se educó en Eton, con todo lo que implica una educación semejante. Keynes estaba inmerso, alternativamente, en literatura clásica, en lógica, en matemáticas, en arte dramático (en cierta ocasión interpretó Hamlet) y en los jolgorios de la vida escolar. Esta frenética actividad intelectual la llevó durante toda su vida en el King's College, de Cambridge. Keynes describía su ritmo en una carta (del 13 de noviembre de 1902) a su buen amigo B. W. Swithenbank:

> Inmediatamente después del servicio religioso marché a la Sociedad de Ensayos del Trinity y escuché una sátira brillantísima sobre el cristianismo. De allí marché a una

> sociedad de debates filosóficos formada por gente interesante, donde estuve casi hasta las doce; entonces me fui a ver a Monty James, con quien estuve hasta la una: de allí me fui a ver a otro amigo, con quien estuve charlando hasta las cuatro y media. A las siete y media me levanté y leí la lección en la Capilla. Esa mañana trabajé cuatro horas y por la tarde remé medio recorrido. Por la noche fui de visitante a la Sociedad Política para oir la lectura de un trabajo sobre los jesuitas... (citado en Harrod, *La vida de John Maynard Keynes*, p. 93).

Y así fue durante toda su carrera, primero como estudiante y después como autor, funcionario del gobierno y profesor (*fellow*) en el King's College.

Keynes se rodeó siempre de personas con intereses parecidos. La amistad era muy importante para él, y como miembro del famoso grupo de Bloomsbury (que recibe su nombre de un barrio de Londres), se mantuvo en un íntimo y estimulante contacto con importantes intelectuales británicos. Además de Keynes, el grupo original de Bloomsbury incluía a Leonard y Virginia Woolf, Duncan Grant, Clive y Vanessa (hermana de Virginia) Bell, E. M. Forster, y, posiblemente su miembro más importante, el buen amigo de Keynes Lytton Strachey. Antivictoriano y bohemio, el grupo de Bloomsbury se ocupó de todos los temas (filosofía, convenciones sociales, arte, literatura y música) con la máxima franqueza y una presunción nacida de una firme creencia en su propia superioridad intelectual. Keynes contribuyó claramente al grupo, al tiempo que extraía un sustento cultural del mismo, aunque sus principales intereses y realizaciones iban a separarse significativamente de los del grupo de Bloomsbury.

La economía había interesado siempre a Keynes. En 1905, Alfred Marshall escribió a J. N. Keynes sobre su alumno: «Tu hijo está haciendo un trabajo excelente en economía. Le he dicho que me encantaría que se decidiese por una carrera de economista profesional. Pero, por supuesto, no debo presionarlo.» Probablemente Marshall no vio necesario presionarle mucho, porque el interés de Keynes creció constantemente. Era una persona de éxito seguro. Y, además, lo sabía.

La precocidad y amplitud de las actividades que Keynes desarrolló le acompañaron durante toda su brillante carrera, y en 1906 le llevaba al servicio de la Administración y a la economía. Ese año aprobó el examen de ingreso y fue destinado a la Oficina de la India. Cansado muy pronto de sus tareas administrativas, Keynes dedicó una gran parte de su tiempo al estudio de la teoría de probabilidades, fruto del cual fue su muy elogiado (por Bertrand Russell y otros) *Treatise on Probability* (1921).

En 1911, Keynes se convirtió en coeditor (con F. Y. Edgeworth) del *Economic Journal*, el órgano oficial de la Royal Economic Society. Conservó esta formidable posición hasta 1945. En 1913 publicó una obra sobre finanzas internacionales relativa al patrón de cambios oro, *Indian Currency and Finance*. Convertido muy pronto en famoso como experto monetario, Keynes ingresó en el departamento del Tesoro en 1915 y permaneció allí hasta el final de la guerra. Fue designado representante del Tesoro británico en la conferencia de Versalles. Seriamente preocupado por los presagios en torno a los términos de la recuperación europea, renunció a su puesto en la conferencia del tratado. En 1919, atacó las condiciones del tratado (y las políticas de Lloyd George) en *The Economic Consequences of the Peace* (existe trad. cast.: *Las consecuencias económicas de la paz*. Barcelona: Crítica, 1987), que obtuvo

un inmenso éxito de crítica, recomendando moderación en las demandas contra la Alemania derrotada[2].

Durante los años veinte, Keynes enseñó en el King's College. Aunque era un conferenciante entusiasta y de éxito, redujo pronto su carga docente a fin de ocuparse de una multitud de otras actividades. Entre éstas figuraba amasar una fortuna (medio millón de libras en 1937) con la especulación en divisas (Keynes no quería depender del sueldo de un empleo); convertirse en presidente del consejo del *Nation*, un semanario liberal; y asumir las tareas de tesorero (analista y director financiero) del King's College, por lo que recibía, al principio, 100 libras al año.

En 1923, Keynes publicó su *Tract on Monetary Reform*, que era un alegato en favor de la dirección discrecional del *stock* monetario interior y contra el patrón oro como determinante caprichoso de la economía interna. En 1925, Keynes se casó con Lydia Lopokowa, una de las primeras bailarinas del gran Diaghilev. Con su matrimonio, la extraña confluencia de intereses de Keynes por la economía y Bloomsbury empezó a dividirse, y la primera se convirtió, ya de forma permanente, en el centro de atención principal de su vida.

Los dos volúmenes del *Treatise on Money* aparecieron a finales de 1930. Keynes pensaba que el libro reuniría el trabajo de toda su vida en el campo monetario. Sin embargo, «todavía» era sólo un panorama de sus ideas en aquella época. No obstante, el *Treatise* anticipaba e incluso desarrollaba algunas de las ideas importantes que más tarde iban a recibir un extenso tratamiento en la *Teoría General*. En especial, los papeles clave del ahorro y la inversión en su influencia sobre el nivel de renta —ideas que deben mucho a la influencia del amigo y colega de Keynes, Dennis H. Robertson— se discuten por primera vez en el *Treatise*.

La productividad de Keynes en los años posteriores a 1930, incluso si excluimos la *Teoría General*, fue grande. Sus habilidades persuasivas y pedagógicas son manifiestas en sus *Essays in Persuasion* (1931) (existe trad. cast.: *Ensayos de persuasión*. Barcelona: Crítica, 1988) y, de manera muy especial, en sus *Essays in Biography* (1933), obras ambas que todavía se leen con gusto y provecho. Además de sus intervenciones en defensa de la *Teoría General*, Keynes continuó con sus conferencias, sus actividades relacionadas con la Administración y sus obligaciones para con sus colegas durante este período.

A finales de los años treinta Keynes se interesó cada vez más por las cargas financieras impuestas por la inminente guerra con Alemania. Los problemas de reordenación de las prioridades de los recursos durante el tiempo de guerra y el exceso de demanda creado por este motivo son tratados en *Cómo pagar la guerra*, publicado en 1940. Entre 1941 y 1946, Keynes negoció la financiación por medio de los acuerdos de préstamo y arriendo de la etapa bélica, y en 1946 contribuyó a los acuerdos del préstamo Marshall a Gran Bretaña. Ese mismo año Keynes fue designado vicepresidente del Banco Mundial, y fue una figura importante, junto con

[2] En otros aspectos, Keynes había obtenido un beneficio considerable de su experiencia de la época de la guerra. Mientras el cañón alemán «Gran Berta» bombardeaba París, Keynes se encontraba en una subasta de arte representando a la National Gallery de Londres. (La subasta tenía lugar para mejorar la posición de Francia en los cambios.) En esa ocasión adquirió una serie de hermosas piezas, pero compró un Cézanne y un Ingress para él. Como refiere Harrod, biógrafo de Keynes, el bombardeo hizo caer los precios.

Harry Dexter White, en los planes para restablecer el sistema monetario internacional (que se elaboraron en Bretton Woods, New Hampshire). Esta vertiginosa e impresionante serie de actividades se cobró su deuda en un corazón debilitado por un ataque anterior, y en el verano de 1946, Keynes murió a la edad de sesenta y tres años. El mundo perdía una mente que probablemente podía haber escalado altas cotas de realización en cualquier otra área. Pero Keynes escogió la economía.

LA TEORIA GENERAL: IDEAS TEORICAS MAS RELEVANTES

Como se observó antes, la *Teoría General* se escribió, de hecho, en un entorno caracterizado por la depresión. Desde principios de los años treinta, Keynes se había interesado mucho por la crisis de desempleo, que se había estado ahondando drásticamente en los Estados Unidos e Inglaterra. Expresó este interés en diversos comunicados al presidente Roosevelt, incluida una famosa carta abierta que se publicó en *The New York Times*. El consejo de Keynes era el de hacer un enérgico uso de la política fiscal (política de impuestos y gastos gubernamentales) para complementar el mecanismo de mercado del sector privado, que, en opinión de Keynes, no conseguía resolver el problema de la ocupación. Roosevelt parecía seguir el consejo de Keynes, pero sólo con circunspección. Cualquiera que sea el significado que tenga el episodio, indica claramente que el entorno de los primeros años treinta ocupaba en buena medida la mente de Keynes antes de que comenzase a escribir la *Teoría General*.

Las presiones internas a la disciplina de la economía también eran considerables en la época en que Keynes la escribió. La microeconomía marshalliana sufría algunas ampliaciones radicales, incluyendo las de E. H. Chamberlin y Joan Robinson (véase el capítulo 18). El propio Keynes había suscitado interrogantes sobre la adecuación de la teoría monetaria neoclásica en su *Treatise on Money* y varios de sus colegas se estaban concentrando en la importancia de los gastos en la determinación del producto agregado. Richard Kahn había desarrollado un concepto de multiplicador de la inversión y se discutían intensamente en Cambridge temas que suponían desviaciones de la teoría estándar, entre Kahn, Robinson, R. G. Hawtrey y R. F. Harrod, a todos los cuales menciona Keynes en el prólogo de la *Teoría General*. Un replanteamiento general de la teoría económica neoclásica y, en especial, de la economía marshalliana, debe haber contribuído al trabajo seminal de Keynes. Así pues, una confluencia de las presiones internas y externas le llevó a ofrecer una alternativa al neoclasicismo. Keynes estaba convencido de que se estaba separando significativamente de la teoría recibida, pero admitió francamente que los preparativos del viaje era sumamente complicados. Habló de una «larga lucha por salirse» de los métodos tradicionales de pensamiento y expresión, y se esmeró en destacar estas diferencias, a las que ahora nos referiremos.

La reacción de Keynes ante los clásicos

Los clásicos, en el sentido en que Keynes usaba el término, incluían todo un conjunto de autores clásicos y neoclásicos, desde Smith y Ricardo hasta Marshall y

Pigou (Keynes creía que los escritos de Pigou eran como el depósito de toda la tradición). Además, la economía clásica, en el marco de referencia de Keynes, era un modelo *idealizado* no muy diferente del que se consideró en el capítulo 7 de este libro. Fue a este modelo idealizado de la teoría macroeconómica clásica al que se aplicó Keynes, aunque reconoció francamente que otros le habían precedido en la exposición de sus ideas[3].

La ruptura esencial de Keynes con los clásicos se produjo en relación con la ley de Say, que, formulada de un modo amplio y simple, sostiene que la oferta crea su propia demanda. Se suponía que la creencia en la ley de Say (con todos sus corolarios) implicaba que el desempleo, al menos en cuanto proposición a largo plazo, no era posible. Además, implicaba que la economía se ajustaría por sí misma, esto es, que las discrepancias respecto del equilibrio con pleno empleo y plena producción serían sólo temporales.

Los clásicos habían razonado que la economía moderna funcionaba en gran manera como una economía de trueque. Los bienes se intercambiaban por bienes y el dinero representaba simplemente el papel de patrón de valor y de medio de cambio. En palabras de Pigou, el dinero era como un «velo». Ocultaba el funcionamiento *real* de la economía. Era la grasa del comercio, no la rueda[4].

Una manera equivalente de formular la ley de Say consiste en decir que el ahorro agregado (que sale del flujo del gasto) será siempre igual a la inversión (que vuelve al flujo del gasto) de pleno empleo. La gente prefiere generalmente el consumo presente al consumo futuro, pero dado que el ahorro es una función de la recompensa por ahorrar, o sea del tipo de interés, puede inducírsela a mantener más activos en forma de ahorro si se le ofrece un tipo de interés positivo. Así pues, los clásicos razonaban que el volumen de ahorro estaba relacionado positivamente con el tipo de interés.

La inversión, por otra parte, estaba relacionada negativamente con el tipo de interés. ¿Por qué? Entre otras razones, porque la productividad de unas inversiones dadas disminuye con los aumentos marginales de la inversión (manteniéndose constante la tecnología, por supuesto). Esta productividad marginal decreciente de la inversión significa que se requieren tipos de interés más bajos para aumentar el volumen de inversión. Todo esto se resume en el gráfico 19.1, en el que se representan los volúmenes de ahorro e inversión de la economía en relación con el tipo de interés. Al tipo de interés r_0, razonaban los clásicos, el ahorro es igual a la inversión, lo cual quiere decir que lo que no se consume (que se ahorra) se invierte (vuelve al flujo del gasto). Un mecanismo de tipos de interés flexible garantiza este resultado. La flexibilidad, en este contexto, significa que si la inversión supera al ahorro, por ejemplo, al tipo de interés r_1, el tipo de interés, por la competencia entre los inversionistas, tenderá a subir a r_0. A la inversa, si el ahorro es mayor que la inversión, la competencia entre los ahorradores empujará el tipo de interés hacia r_0.

El modelo clásico podía tratar un aumento de la inversión (que podía ser una consecuencia de inventos o innovaciones). El nivel de inversión aumentaba y el

---

[3] Los que se anticiparon a Keynes eran, en su mayor parte, disidentes de la tradición clásica. Espléndido historiador del pensamiento, Keynes reconsideró y valoró a estos herejes en el cap. 23 de la *Teoría General*, «Notas sobre el mercantilismo». En este sentido, véase el cap. 3 del presente libro.

[4] Todo esto ha sido destacado en el cap. 6 de este libro, que distingue los aspectos real y monetario de la macroeconomía.

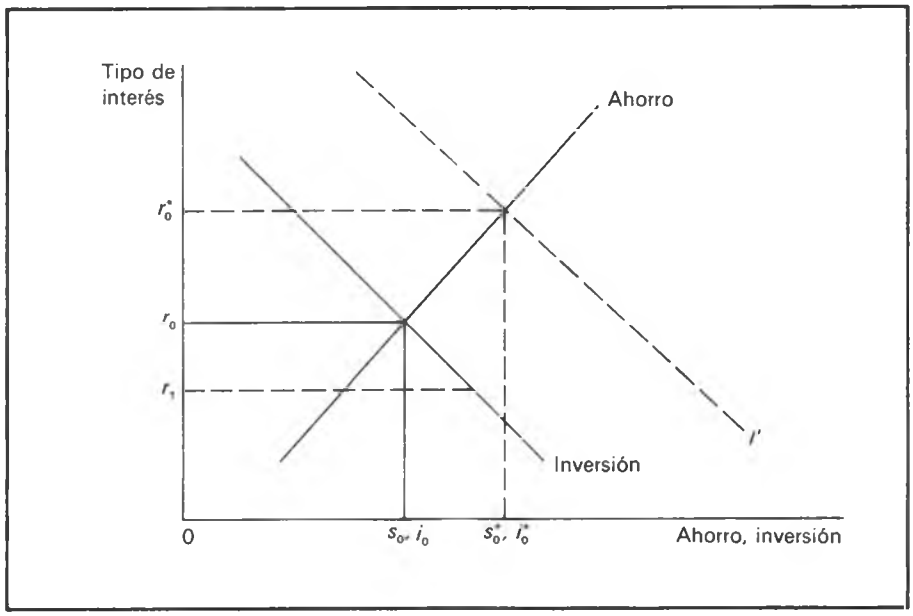


Gráfico 19.1
Al tipo de interés r_0 el ahorro es igual a la inversión. Si la inversión aumenta de I a I', el nuevo tipo de interés de equilibrio se eleva a r_0^* y los volúmenes de ahorro e inversión aumentan a s_0^* e i_0^*, respectivamente.

volumen del consumo *disminuía*. Con referencia al gráfico 19-1, la línea discontinua representa la nueva curva de inversión. La sociedad se ve movida a ahorrar más por un tipo de interés creciente. En el nuevo equilibrio, el tipo de interés aumenta hasta r_0^*, y el *volumen* de ahorro e inversión aumenta hasta s_0^* e i_0^*, respectivamente. El aumento real del ahorro ($s_0^* - s_0$) representa la *disminución* en el consumo, pero la disminución del consumo provocada por dicho aumento se compensa exactamente por el aumento de la inversión (i_0^* - i_0). *En equilibrio* la economía no tendría sobreproducción ni subproducción. Dada la libertad de los mercados, el *laissez-faire* general y unas respuestas rápidas por parte del tipo de interés, la ley de Say era algo seguro. Siempre se podía contar con una demanda de bienes (de consumo y de inversión). El mercado se despejaría siempre en régimen de pleno empleo.

Otra proposición clásica que amplía y refuerza la ley de Say es la que se refiere a la flexibilidad de salarios y precios en la economía. Si, por alguna razón, la economía se retrasase en su ajuste ante cambios fundamentales en el ahorro y la inversión (por ejemplo, como consecuencia de una variación masiva del deseo de ahorrar), los precios y salarios flexibles garantizarían un ajuste suave a corto plazo. Si se produjese una insuficiencia de la demanda agregada, el dinero, los salarios y los precios se reducirían de tal manera que el pleno empleo y la plena producción se reanudarían. Los trabajadores estarían siempre dispuestos a aceptar menores salarios monetarios y los empresarios estarían dispuestos a aceptar precios más bajos para poder vender

sus bienes. Cualquier perturbación que ocasionase reducciones del empleo y de la producción tendería a ser temporal, porque la competencia en los mercados de trabajo y de productos llevaría siempre a las variables reales del sistema hacia el equilibrio.

Keynes, lisa y llanamente, criticó estas proposiciones. Esta crítica se analizará detalladamente más adelante, en este capítulo, pero puede resumirse aquí brevemente. En primer lugar, Keynes negó la ley de Say. Para Keynes, el equilibrio entre ahorro e inversión no era una cosa tan sencilla como lo era para los economistas clásicos. El ahorro y la inversión venían determinados por una multitud de factores, además del tipo de interés, y no había ninguna garantía de que ambos fuesen iguales a un nivel de actividad económica que produjese el pleno empleo.

En segundo lugar, las rigideces de la economía, tales como monopolios y sindicatos, obstaculizaban el movimiento fluido de salarios y precios, que podría producir un ajuste de la economía al pleno empleo. Keynes creía que los trabajadores padecían «ilusión monetaria»; es decir, que su comportamiento estaba relacionado con el salario monetario (W), más que con el salario real (W/P). Ellos *rechazarían* aceptar reducciones de sus salarios monetarios. Y, junto con los economistas clásicos, Keynes creía que el nivel de empleo era *inversamente* proporcional a la tasa de salarios reales y que este rechazo de los trabajadores por aceptar reducciones de salario constituía una negación directa del mecanismo de ajuste clásico de la tasa de salarios.

Pero Keynes iba más allá, formulando la pregunta: ¿Qué sucedería si los trabajadores estuvieran dispuestos a aceptar reducciones en sus salarios monetarios? Tales reducciones de salarios significarían menores salarios reales y aumento del empleo (movimiento hacia abajo de la curva de demanda de trabajo) si y sólo si los precios permanecían constantes. Sin embargo, Keynes argumentaba que los precios podían no permanecer constantes frente a los salarios monetarios decrecientes, porque unas rentas salariales decrecientes significan que disminuye la demanda de bienes y los precios de estos bienes. Sin embargo, unos precios más bajos quieren decir que los salarios reales podrían no disminuir y que el empleo probablemente no aumentaría (a menos que operase el efecto Keynes, que consideraremos más adelante). En resumen, los ajustes de las tasas de salarios monetarios eran una vía ineficaz para atacar el desempleo.

El desempleo, argumentaba Keynes, sólo podía atacarse eficazmente mediante la manipulación de la demanda agregada. Los trabajadores estarían dispuestos a aceptar los aumentos de los precios resultantes de un incremento de la demanda, dadas unas tasas de salarios monetarios estables. Tales aumentos *reducirían* los salarios reales, estimulando de esta manera el empleo. Keynes invirtió la proposición clásica: el empleo no aumenta reduciendo los salarios reales, sino que los salarios reales disminuyen a causa del aumento del empleo resultante de un incremento de la demanda agregada. Más adelante, en este capítulo, se dará una explicación más completa de este importante punto, pero a fin de entender la crítica que hizo Keynes a la teoría clásica del empleo, tenemos que considerar primero algunos descubrimientos inconfundiblemente keynesianos que pusieron las bases de su sistema. En primer lugar veamos un concepto al que ya hemos aludido, el del consumo agregado y la demanda de inversión.

Demanda agregada

Al acercarse al concepto de demanda agregada, Keynes abandonó la noción de cantidad total del producto sugerida en la teoría cuantitativa del dinero y pasó a considerar los determinantes y características de las partes componentes de la demanda total de bienes. La principal de éstas era el consumo total de bienes y servicios privados, esto es, la *función de consumo.*

Una función de consumo relaciona el consumo de todos los bienes y servicios privados con el nivel agregado de renta. Se expresa cómodamente mediante $C = f(Y)$, que se lee como que el consumo (C) es una función de la renta agregada (Y). El consumo, como bien sabía Keynes, está relacionado con una multitud de otros factores: expectativas sobre los precios, utilidad del ahorro para el consumo futuro frente al consumo presente, expectativas sobre la renta, instituciones, costumbres, y así sucesivamente. Pero Keynes quería mantener estas variables en suspenso, a fin de considerar solamente el consumo y la renta (beneficios y rendimientos agregados de los factores). Así pues, en cuanto a la *percepción* de la renta, ésta puede consumirse o ahorrarse, y así el ahorro agregado se considera también como una función de la renta. Estas funciones, tal como ha llegado a comprenderse la economía keynesiana, tienen formas específicas, como las que se representan en el gráfico 19.2.

Deben señalarse algunos puntos fundamentales de este gráfico. El primero de ellos se refiere a los supuestos subyacentes en la naturaleza de la función de consumo. Como se la representa en el gráfico 19.2, la *propensión media a consumir* se supone que disminuye a medida que disminuye la renta. La *propensión marginal a consumir*, o cociente entre una variación relativa del consumo y una variación relativa de la renta ($\Delta c/\Delta y$ en la función de consumo del gráfico 19.2), permanece constante. De modo semejante, Keynes definió las propensiones media y marginal a ahorrar, siendo la primera de ellas *creciente* con la renta y la última constante. Cualquier variación de la propensión a consumir produciría alteraciones (desplazamientos o rotaciones) de las funciones de consumo y de ahorro. Cualquiera de los mencionados determinantes del consumo distintos de la renta (gustos, precios y expectativas sobre la renta) produciría este efecto.

Keynes definió la función de oferta agregada como el precio de oferta agregado de la producción correspondiente al empleo de N hombres [y en forma funcional, $Z = \phi(N)$]. A lo largo de esta función, representada por una línea de 45°, la demanda de bienes a precios dados es exactamente igual a la oferta de bienes[5]. Una parte de la demanda agregada total de bienes comprendía la demanda de inversión (planta, equipo, etc.), y Keynes creía que una gran masa de estos gastos (al menos a corto plazo) pueden considerarse como autónomos o independientes del nivel de renta. El supuesto podía ser perfectamente razonable, dado que los grandes negocios adquieren compromisos de inversión a largo plazo que tienen lugar a corto plazo, al margen de las condiciones de renta. Una curva de inversión autónoma semejante se representa también en el cuadrante positivo del gráfico 19.2, añadiéndose (vertical-

[5] No hay duda de que aquí la terminología de Keynes es confusa. Actualmente se suele considerar la oferta agregada como función de la producción obtenida a *niveles* de precios alternativos del producto.

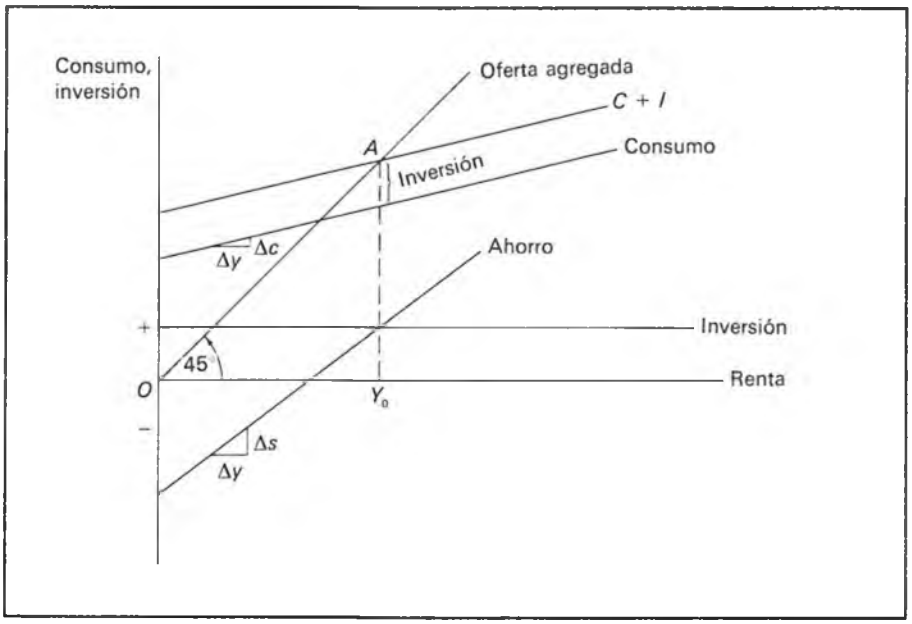


Gráfico 19.2
La intersección de las funciones de demanda agregada y oferta agregada (punto A) determina un nivel de equilibrio de la renta, Y_0. Si la renta es mayor que Y_0, la oferta agregada será mayor que la demanda agregada.

mente) al consumo en la parte superior y enfrentándose a la función de ahorro en la parte inferior. La demanda agregada total equivale al gasto en consumo más el gasto en inversión. Ahora se dispone de todos los elementos necesarios para una explicación de la determinación de la renta.

Las curvas de consumo y de inversión representadas en el gráfico 19.2 determinan un nivel de renta de equilibrio Y_0. En la intersección de las curvas de oferta agregada y demanda agregada (punto A), los ingresos agregados de las ventas del nivel de producción Y_0 son exactamente iguales que el coste agregado (pagos a los factores) de la producción de Y_0. Si el nivel de renta fuera mayor que Y_0, la oferta agregada seria mayor que la demanda agregada. En otras palabras, el coste agregado de producir este nivel de producto más alto sería mayor que los ingresos que se podrían obtener por el gasto en consumo y en inversión a ese nivel. Esto es así porque el consumo no se incrementaría lo suficiente como para absorber el aumento de la oferta. Salvo variaciones de los precios (que se ignoran en este sencillo modelo), las existencias por vender se acumularían y los empresarios reducirían la producción a Y_0. En el caso contrario y por análoga razón, la producción aumentaría hasta Y_0 si hubiera disminuido temporalmente por debajo de Y_0. El nivel de producción, pues, se considera estable.

El punto importante de Keynes en todo esto es que un nivel de producción, como Y_0, generado por el consumo y la inversión, aunque estable, no es necesaria-

mente un nivel del producto nacional correspondiente al de pleno empleo. Keynes llegaba a la conclusión de que en una economía podría darse un nivel de renta de equilibrio que fuera inferior al de pleno empleo.

El papel de la inversión

En el reconocidamente simplista modelo resumido en el gráfico 19.2 se introdujeron dos fuentes del gasto privado, el consumo y la inversión. De las dos, Keynes consideró el gasto en inversión, con mucho, como el más volátil. La demanda de inversión viene determinada por una multitud de factores, además del tipo de interés, incluyendo los rendimientos futuros esperados. Efectivamente, un concepto keynesiano bien conocido, la *eficiencia marginal del capital* (inversión real), relaciona el coste de inversión del capital con los rendimientos esperados durante la vida de los proyectos de inversión. Keynes consideraba que las expectativas, que dependen de caprichosos factores psicológicos, tienen efectos directos e importantes sobre la inversión y, por tanto, sobre la renta.

Sin embargo, más allá de los efectos psicológicos sobre la inversión, se plantea un problema más fundamental para la determinación de la renta; es decir, que el gasto en inversión (como el de otros tipos) tiene múltiples efectos sobre la renta. Un cambio en los gastos de inversión, por ejemplo, no se traduciría en una variación de la renta igual a la variación del gasto, sino más bien en un múltiplo de ésta.

El multiplicador de la inversión puede ilustrarse con un diagrama, el del gráfico 19.3, similar al desarrollado previamente. El nivel inicial del gasto en consumo e inversión, $C + I$, determina un nivel de renta de equilibrio Y_0. Este nivel es estable en el sentido descrito en la sección anterior. Ahora bien, supongamos que varía uno de los determinantes de los cambios en la inversión —por ejemplo, las expectativas— y que la inversión aumenta de I a I' (ΔI). El efecto sobre el gasto total se representa en el gráfico 19.3, como un desplazamiento hacia arriba de la función de demanda agregada en ΔI. La renta, en equilibrio, aumenta de Y^0 a Y^1 (ΔY). El punto relevante es, por supuesto, que la variación de la renta (ΔY) será mayor que la variación inicial de la inversión (ΔI).

Además, el efecto multiplicador es teóricamente predecible, porque depende del valor numérico de la propensión marginal a consumir. La dependencia se explica fácilmente. La inyección inicial de inversión (ΔI) es recibida en forma de renta por los receptores de la remuneración de los factores. Esto significa que la renta aumenta en ΔI. Estos receptores tienen propensiones marginales a consumir y a ahorrar que, por supuesto, suman más de 1. Imaginemos que la propensión marginal a consumir es del 75 por 100, en cuyo caso el 75 por 100 de los nuevos ingresos iniciales de la renta se gasta. En este punto, se genera renta por un importe de $\Delta I + 3/4(\Delta I)$. Pero el proceso continúa. La cantidad $3/4(\Delta I)$ gastada por los receptores iniciales es recibida como renta por otros factores. Cuando el proceso se acerca al límite, la variación de la renta, ΔY, es igual a $1/(1 - MPC)$, o, en nuestro ejemplo, $1/(1 - 3/4) = 4$, que son las *veces* que aumenta la inversión inicial. Si la inyección de la inversión inicial fuera de 10.000 millones de unidades monetarias, la variación final de la renta sería de 40.000 millones. El valor del multiplicador es obviamente 4; en general, el multiplicador, k, equivale a $\Delta Y/\Delta I$.

Así pues, la condición caprichosa de la inversión privada, unida a los efectos de su multiplicador sobre la renta, significaban que la predicción de la renta agregada era compleja y difícil. Pero aunque los niveles y las variaciones de la renta pudieran predecirse con un alto grado de exactitud, tales niveles serían niveles de pleno empleo sólo *por casualidad*. Para ver por qué Keynes creía que esto era así, tenemos que pasar a una discusión de su teoría del equilibrio con desempleo y relacionarla con la presente discusión de la demanda agregada. Aunque difícil (y a veces ambigua), constituye una parte esencial del análisis keynesiano.

Equilibrio con desempleo

Los autores clásicos creían que la demanda de trabajo equivalía a la productividad marginal del trabajo y que la oferta de trabajo era una función creciente del salario real. Esta visión clásica de las funciones de trabajo se reproduce en el gráfico 19.4*a*. El salario real de equilibrio $(W/P)_0$ produce pleno empleo de las unidades del factor trabajo, N_0. Suponiendo que el salario real de equilibrio se desplazase, por ejemplo, a $(W/P)_1$, se produciría un desempleo medido por AB. La competencia entre los trabajadores reduciría el salario monetario y restablecería el pleno empleo en N_0.

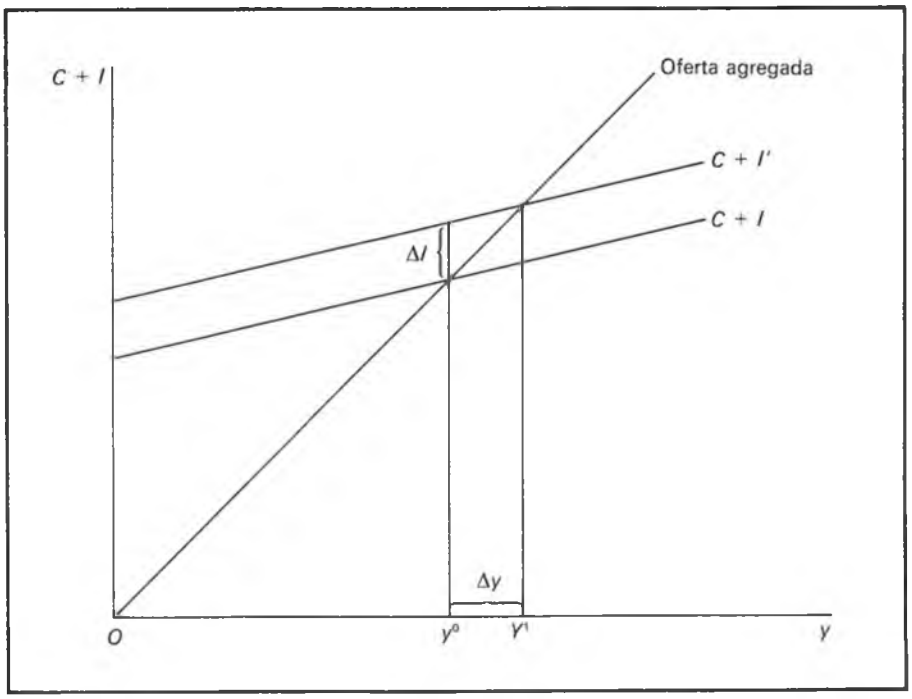
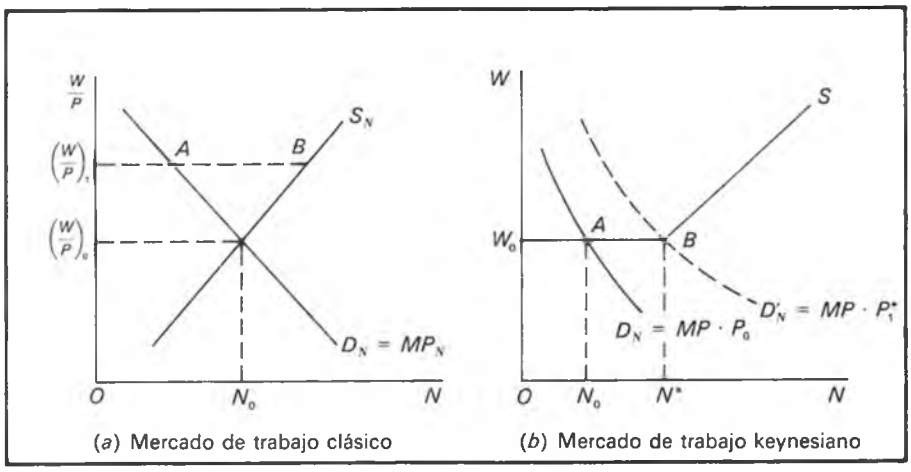


Gráfico 19.3
Si la inversión aumenta de I a I', la función de demanda agregada se desplazará hacia arriba, en ΔI. La renta también aumentará de Y^0 a Y^1.

Keynes, como ya hemos visto, no estaba de acuerdo. El argumentaba que los trabajadores podían estar involuntariamente parados. Teóricamente, él se unía a los economistas clásicos en su concepción de la curva de demanda de trabajo o del producto marginal del trabajo. Pero los trabajadores, en la visión keynesiana, no ofrecían su trabajo con respecto al salario real, sino más bien con respecto al salario monetario. Además, los trabajadores padecían ilusión monetaria y no aceptarían reducciones de sus salarios monetarios. Estos puntos se ilustran en el gráfico 19.4*b*, en el que el salario monetario W_0 es un mínimo. En el gráfico 19.4*b*, el nivel de empleo N^* representa el pleno empleo del trabajo, y las funciones de demanda de trabajo D_N y D'_N son ahora el valor del producto marginal del trabajo (porque la demanda se enfrenta con el salario monetario en vez de hacerlo con el salario real).

La cuestión consiste en ver si podría existir paro involuntario en el sistema económico. Los economistas clásicos admitían que con un salario real de equilibrio, tal como $(W/P)_0$ en el gráfico 19.4*a*, podía existir desempleo voluntario y friccional. El desempleo podía ser voluntario en el sentido de que un determinado volumen de trabajo abandonaría voluntariamente la fuerza laboral al salario $(W/P)_0$.

Keynes, por el contrario, consideraba el asunto de modo diferente. En el gráfico 19.4*b*, el trabajo se ofrecería en la cantidad N^* al salario monetario W_0, pero la demanda podría ser tal que al salario real $(W/P)_0$ sólo se demandara una menor cantidad, N_0. El resultado sería lo que Keynes llamó desempleo *involuntario*. El trabajo estaría involuntariamente desempleado en la cantidad AB, y con todo existiría un equilibrio en el mercado de trabajo, en el sentido de que no podía esperarse ninguna tendencia automática para modificar el nivel de empleo N_0. Por lo tanto, no podía presuponerse un único nivel de producción de pleno empleo. El equilibrio de la economía podía alcanzarse con cualquier nivel de utilización del trabajo. Los trabajadores, en primer lugar, no aceptarían reducciones de los salarios



(*a*) Mercado de trabajo clásico (*b*) Mercado de trabajo keynesiano

Gráfico 19.4
El mercado de trabajo clásico se ajusta automáticamente al pleno empleo, mientras que el mercado de trabajo keynesiano no se ajusta automáticamente.

monetarios, reduciendo de ese modo la tasa de salarios reales para aumentar el empleo. En segundo lugar, aunque lo hicieran, los precios disminuirían probablemente en la misma proporción, originando el desplazamiento de la función de demanda de trabajo hacia la izquierda y manteniendo invariable el nivel de desempleo.

Así pues, podría observarse una situación como la descrita en los gráficos 19.5*a* y 19.5*b*. Los niveles de producción Y^0 e Y^* son funciones de las cantidades de factores. A los niveles de factores y producto N^0 e Y^0 se produce un equilibrio, pero a estos niveles existe desempleo involuntario en la cantidad *AB*. La demanda agregada tendría que aumentar en *MN* para llevar la economía al pleno empleo. Keynes creía que probablemente la inversión privada no lo haría y sugería que los gastos e impuestos del gobierno (política fiscal) actuaran como elementos compensadores, a fin de aliviar el desempleo y la subproducción. Estos aspectos de la política keynesiana se discutirán más adelante, pero primero tenemos que pasar a otra teoría keynesiana, la función de preferencia por la liquidez, o, lo que es lo mismo, la demanda especulativa de dinero. Una comprensión de la posición keynesiana nos acerca mucho a la explicación de sus opiniones sobre el papel de la política monetaria (y fiscal) en el control del nivel de actividad económica.

La preferencia por la liquidez y el papel del dinero en el sistema keynesiano

Los economistas neoclásicos se adhirieron a una conocida teoría sobre el dinero, la llamada teoría cuantitativa del dinero. El mismo Keynes se había adherido a la versión de Cambridge al principio de su vida académica. La teoría cuantitativa, como veremos en el capítulo 20, destacaba la tenencia de dinero por el motivo transacción. En especial, los saldos de caja para atender las transacciones se consideraban relacionados positivamente con la renta y (en el tratamiento típico) como una proporción constante de la misma. De hecho, la *V* de la identidad de la teoría cuantitativa puede considerarse como la *recíproca* de la demanda de dinero para transacciones. Un aumento de la demanda de dinero por el motivo transacción, o un aumento de la cantidad media de los saldos de caja que los individuos mantienen como porcentaje de la renta, significan que la velocidad, o el índice de rotación de una unidad monetaria en la renta nacional, ha disminuido.

Los factores que modifican la velocidad (instituciones, etc.) no se consideraban constantes, sino relativamente estables y predecibles. Una breve reflexión indica lo que esto significaba para la teoría y la política. Si *V* es constante o predecible, *M* es controlable y *P* es (relativamente) estable hasta el pleno empleo, entonces *M* puede ajustarse para producir variaciones de la renta (*Y*) cuando existan recursos desempleados en la economía[6].

---

[6] En todas las épocas, por supuesto, los economistas clásicos consideraron que el dinero tenía un papel estabilizador y lubrificante de las ruedas del comercio. Las propuestas corrientes de Milton Friedman y otros, relativas a la norma de una tasa de crecimiento constante del *stock* monetario, reflejan este tradicional asunto; para más detalles, véase el cap. 20.

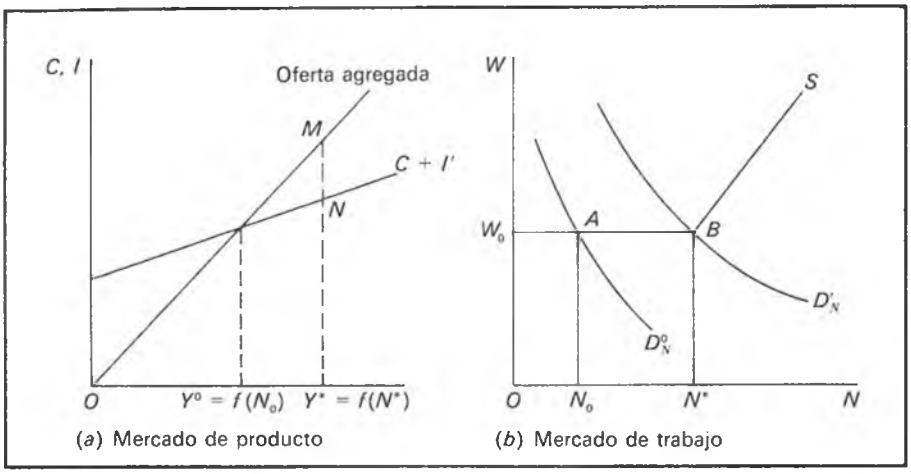


Gráfico 19.5
A los niveles de equilibrio N^0 e Y^0 existe un nivel involuntario de desempleo igual a *AB*. La demanda agregada tendría que aumentar en *MN* para llevar a la economía al pleno empleo.

Keynes no estaba en desacuerdo en que la gente mantiene dinero por el motivo transacción o en que la demanda por este motivo está relacionada con la renta. Sin embargo, argumentaba que los individuos mantienen dinero al menos por otra razón importante: para especular en el mercado de bonos. En otras palabras, mientras que los economistas clásicos consideraban que los individuos mantienen dinero por el motivo transacción e incluso por el motivo precaución (ahorrando para los días malos), Keynes argumentaba que mantendrían dinero para especular en el mercado de bonos. Esta función, llamada función de preferencia por la liquidez, se representa en el gráfico 19.6.

La función L_s muestra la demanda, por parte de la sociedad, de dinero con finalidades especulativas. A la sociedad se le presenta la alternativa entre mantener bonos o mantener dinero. Keynes teorizó que a tipos de interés altos (que significan precios bajos de los bonos, puesto que existe una relación inversa), los individuos preferirían mantener bonos. Vulgarmente, los bonos son un «buen asunto» a tipos altos de interés. Sin embargo, a medida que disminuye el tipo de interés, aumenta el precio de los bonos y la compra de bonos se hace cada vez menos atractiva. El rendimiento del bono se reduce cada vez más. Pero ahora es cada vez más atractiva la *venta* de bonos, a causa del aumento de los precios de los bonos (plusvalías). Así pues, los individuos preferirán mantener una parte cada vez mayor de sus activos en forma de dinero (y menos en forma de bonos) a medida que disminuye el tipo de interés. Una función semejante, L_s, se representa en el gráfico 19.6.

La función de preferencia por la liquidez del gráfico 19.6 tiene una característica típicamente keynesiana, la trampa de la liquidez, aunque los seguidores de Keynes destacaron la «trampa» mucho más que el propio Keynes. Este había argumentado en la *Teoría General* que el tipo de interés podría disminuir tanto (y el precio de los

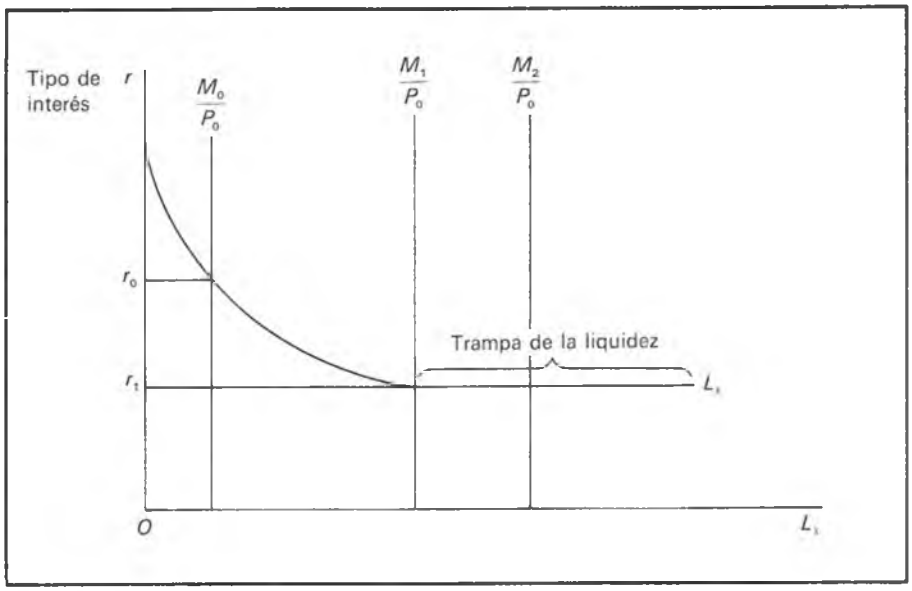


Gráfico 19.6
Aumentando el *stock* monetario nominal de M_0 a M_1 se reducirá el tipo de interés de r_0 a r_1, pero un aumento adicional, a M_2, no tendrá ningún efecto sobre el tipo de interés.

bonos ser tan alto) como para hacer que todos creyeran que los bonos era una mala inversión. En resumen, todos querrían mantener el *activo más líquido*, el dinero. Una situación semejante se representa mediante el segmento horizontal (infinitamente elástico) del gráfico 19.6, y se llama trampa de la liquidez. Este segmento muestra que a determinado tipo de interés *positivo*, la sociedad considera que la tenencia de bonos es arriesgada y en ese caso mantendrá saldos en dinero en lugar de hacerlo por motivos especulativos[7].

¿Qué tiene que ver todo esto con la política monetaria y con su eficacia? Keynes argumentaba que aunque el tipo de interés estuviese determinado por una combinación de factores monetarios y reales en el sistema económico, la existencia de la demanda especulativa de dinero significa que el mecanismo por medio del cual el dinero influye en la renta y en el empleo en el sistema económico no era tan simple y predecible como creían los economistas clásicos. En especial, uno de los mayores impactos del dinero sobre el gasto, la renta y el empleo se producía mediante su efecto sobre los tipos de interés. Los tipos de interés más bajos significaban ordinariamente, *ceteris paribus*, niveles más altos de inversión y consumo (puesto que los

[7] Sir Dennis Robertson suministró en cierta ocasión una divertida descripción de la trampa de la liquidez: «El tipo de interés es lo que es porque se espera que sea otro tipo diferente; si no se espera que sea otro tipo diferente, no hay nada que nos diga por qué es lo que es» (*Essays in Money and Interest*, p. 174).

tipos de interés más bajos hacen que el consumo presente sea más atractivo que el consumo futuro, es decir, el ahorro). Característicamente, la política monetaria podría disminuir el tipo de interés y, de esta manera, aumentar el gasto hasta un nivel de pleno empleo.

La situación se describe en el gráfico 19.6. El *stock* monetario real (M/P) aumenta por el aumento del *stock* monetario nominal (M). El incremento de M_0 a M_1, suponiendo que los precios permanezcan constantes, reduce el tipo de interés de r_0 a r_1. Suponiendo una reacción de los consumidores e inversionistas ante el tipo reducido, la demanda agregada aumentará, y la renta y el empleo aumentarán también. El resultado esperado no se producirá si existe desempleo al tipo de interés r_1, porque cuando la oferta monetaria real disponible para finalidades especulativas aumenta de M_1/P_0 a M_2/P_0, el tipo de interés *no cambia*. La sociedad mantendrá todos los nuevos activos en forma de saldos monetarios. Como que el tipo de interés no baja, la inversión y el consumo —al menos por esta razón— no se verán afectados. Dada la situación de trampa de la liquidez, Keynes concluía que la política monetaria (por lo menos la que opera a través del tipo de interés) es impotente ante la depresión y el desempleo.

Precios y variaciones de los precios

¿Existía la trampa de la liquidez? Keynes, y particularmente los «keynesianos», creían que las condiciones monetarias y psicológicas que rodeaban a la depresión parecían favorecer la existencia de una trampa semejante. (La evidencia empírica subsiguiente no presta apoyo a la existencia de una trampa.) Por esta razón y un conjunto de otras razones, apoyó una política fiscal enérgica, en oposición al recurso exclusivo a la política monetaria para lograr la estabilización económica. Sin embargo, como cuestiones teóricas, deben considerarse algunas de las ideas de Keynes en relación con los precios y la estabilización.

Keynes consideraba que los precios, como ya hemos visto en este capítulo, eran bastante inflexibles a la baja. El monopolio y otras prácticas de colusión podían impedir que el nivel de precios disminuyese, incluso en el caso de una demanda agregada decreciente en la economía. Pero, ¿qué sucedía si los precios eran flexibles a la baja? Como proposición teórica, Keynes creía que los precios decrecientes y un conjunto de circunstancias adicionales podían mejorar la situación. De hecho, a esto se le llama a menudo *efecto Keynes*. Suponiendo que el *stock* monetario nominal permanezca constante, una reducción de precios aumentaría el *stock* monetario real. Como se ve fácilmente en el gráfico 19.6, el tipo de interés disminuiría con una M constante y un P reducido. Dadas las dos circunstancias, de que la economía no se encuentre en la trampa de la liquidez y de que los inversionistas y consumidores reaccionen de hecho ante tipos de interés más bajos, la demanda agregada, la renta y el empleo aumentarían. De otra manera, la disminución de los precios no tendría ningún efecto.

¿Qué decir de los efectos prácticos de la disminución de precios? Keynes parecía creer que un nivel de precios decreciente que pudiera tener algún efecto sobre la economía tendría también otros efectos, opuestos y perjudiciales. A saber, el efecto

que los precios decrecientes tienen sobre las deudas fijas de las empresas, por no hablar de los efectos sobre las expectativas. Como hemos visto, Keynes creía que la inversión agregada está condicionada en gran manera por las expectativas sobre precios y beneficios. Una disminución rápida del nivel de precios puede, prácticamente, reducir el nivel de inversión incluso en el caso de tipos de interés decrecientes. Las quiebras y condiciones adversas de los negocios seguirían casi con toda certeza a la disminución de precios. En resumen, Keynes creía que la catástrofe económica no podía evitarse con un nivel de precios flexible y decreciente.

Keynes y la política económica

Como revela el tenor general de nuestra discusión, Keynes no consideraba que los mecanismos del sector privado constituyeran una salvaguarda frente al desempleo prolongado. Podía existir un equilibrio por debajo del pleno empleo. La existencia de salarios y precios flexibles a la baja, aunque no era probable que se diese en la economía, no garantizaría el pleno empleo. A causa de otras limitaciones, es decir, de formas especiales de la demanda especulativa de dinero y de la función de inversión, la política monetaria no era predeciblemente útil. ¿Cómo, pues, podría salvarse la brecha del desempleo en la demanda agregada (véase *MN* en el gráfico 19.5*a*)?

Como ya se ha sugerido, Keynes argumentaba sobre la base de sus desarrollos teóricos que el gobierno debía usar sus poderes para gravar con impuestos y para gastar, a fin de influir en el ciclo económico. El gasto gubernamental es una inyección directa de inversión pública en el flujo de la renta. El gasto gubernamental podía financiarse mediante impuestos (lo que reduciría el consumo, pero en menor cantidad que la correspondiente al impuesto), por la venta de bonos a la Reserva Federal o por algunos otros medios. Los efectos generadores de renta-y-empleo de todas estas alternativas deben valorarse, y entonces podría decidirse una acción encaminada a lograr la estabilidad económica.

Keynes no creía que las inyecciones singulares, o lo que se llamó «cebar la bomba», fueran suficientes. Lo que se requería era un programa planificado en gran escala de política fiscal discrecional, así como un fortalecimiento de los estabilizadores incorporados (como la imposición progresiva). En pocas palabras, el gobierno tiene que estar preparado para proporcionar las condiciones de pleno empleo. El mensaje básico de Keynes es claro.

Con el tiempo, todas estas ideas se convirtieron en parte de una nueva ortodoxia económica. Incluso el legislador con menor formación académica de Washington es consciente por lo menos de las prescripciones políticas keynesianas, si no de los apuntalamientos teóricos. Las ideas de Keynes, especialmente en los años cuarenta a sesenta, penetraron en la mayoría de las instituciones de educación superior de los Estados Unidos y de otras partes. Efectivamente, fueron lugares comunes gracias a su introducción relativamente temprana en uno de los manuales contemporáneos de mayor éxito desde los *Principios* de Marshall: *Economics* de Paul Samuelson (1.ª ed., 1948) (existe trad. cast.: *Curso de Economía moderna*. Madrid: Aguilar).

Todo esto no quiere decir que el análisis económico keynesiano no haya sido manoseado, refinado, remoldeado, criticado y/o tratado injustamente. Como deta-

llaremos en el capítulo 20, ha aparecido el monetarismo, especialmente en los años setenta y primeros de los ochenta, como un desafío sustancial y significativo a la visión keynesiana del mundo. Igual que los *Principios* de Marshall fueron objeto de una acalorada discusión después de su publicación en 1890, la *Teoría General* de Keynes ha sufrido (o disfrutado) un destino parecido. Antes de pasar a una valoración provisional de Keynes y, en el capítulo 20, al desafío monetarista de sus ideas, consideraremos brevemente la valoración de Pigou-Patinkin sobre la teoría keynesiana en términos del modelo keynesiano.

El neoclasicismo revisado en términos keynesianos

Thomas Kuhn, en su trabajo seminal titulado *La estructura de las revoluciones científicas* (véanse las Notas para lecturas complementarias al final del capítulo 1), observa que la introducción de nuevos paradigmas de pensamiento, tales como el modelo keynesiano, se produce cuando los viejos paradigmas ya no son capaces de proporcionar buenas respuestas a las preguntas que se les formulan. Pero los viejos paradigmas pueden estar firmemente atrincherados, y sus defensores pueden alzarse para defenderlos y tal vez para demostrar que un paradigma que se considera nuevo puede en realidad ser un subconjunto de un paradigma viejo (por supuesto, mediante su renovación y rejuvenecimiento). Parece que, hasta cierto punto, la teoría de la naturaleza del progreso de las ideas de Kuhn cuadra con el caso de J. M. Keynes.

Podría recordarse que Keynes utilizó la *Theory of Unemployment* de A. C. Pigou como hombre de paja para atacar al modelo clásico. Pero una de las ideas de Pigou, ampliamente conocida como «efecto Pigou» y más tarde como «efecto saldos reales», volvió al nido de la teoría keynesiana. Keynes había argumentado que los precios y salarios no eran flexibles a la baja a causa de la concentración de poder monopolístico tanto en los mercados de factores como en los de productos. Pero también argumentó que las disminuciones de los precios y salarios probablemente no aumentarían la renta ni el empleo, porque los salarios decrecientes llevarían a precios decrecientes (puesto que la disminución de la renta salarial significa una disminución de la demanda del producto final), lo cual significaría que el salario real no se reduciría de modo apreciable. El efecto Keynes, discutido más arriba, era una posibilidad teórica, pero su impacto estaba limitado por la inelasticidad de la función de inversión y por la trampa de la liquidez, sin tener en cuenta todas las dificultades prácticas que plantea la disminución de los precios.

Sin embargo, Pigou había identificado otro efecto de la disminución de precios. A saber, que cuando disminuyen los precios, los saldos reales de los individuos aumentan —esto es, que aumenta el valor real de sus tenencias en dinero (M/P)— , creando de este modo un efecto riqueza sobre el consumo. En resumen, el consumo aumentará al aumentar los saldos reales. Un sencillo ejemplo lo aclara: un vagabundo con una unidad monetaria a su nombre puede convertirse en millonario (en términos reales) si el nivel de precios disminuye lo suficiente.

La conclusión teórica es ineludible. Con precios decrecientes, el efecto Keynes podría verse reducido a la impotencia por la trampa de la liquidez y una función de inversión inelástica, pero al efecto Pigou no le sucedería lo mismo. *Suponiendo que el*

nivel de precios disminuyera, la demanda agregada aumentaría hasta el nivel de pleno empleo.

Como proposición teórica, pues, el efecto Pigou salva a la teoría neoclásica. Esta conclusión fue elegante y cuidadosamente analizada en un libro importante de Don Patinkin, *Money, Interest and Prices*, que apareció por primera vez en 1956, pero que había sido presentado inicialmente como tesis doctoral en la Universidad de Chicago en 1947. Patinkin utilizaba un efecto Pigou ampliado, un modelo de equilibrio general walrasiano que contenía tres mercados (dinero, mercancías y bonos) y un planteamiento keynesiano del gasto (en el mercado de mercancías) para demostrar la consistencia teórica de la macroeconomía neoclásica.

Gran parte del análisis de Patinkin es muy compleja, aunque sus conclusiones son claras: es decir, que dados los supuestos clásicos de pleno empleo y flexibilidad de precios (y, desde luego, ausencia de ilusión monetaria), las conclusiones de la teoría cuantitativa del dinero se mantienen; que el análisis, realizado por Keynes, del motivo especulación para la tenencia de dinero era una auténtica contribución, pero que su introducción (a menos que se suponga ilusión monetaria) *no* altera las conclusiones de la teoría neoclásica; y, finalmente, que a causa de la viscosidad de los precios y salarios en un sistema económico real, las prescripciones políticas keynesianas merecen crédito. Patinkin demostraba también una mesura en su restablecimiento de la teoría clásica, criticando algunas lagunas e incoherencias de la misma.

Aunque la contribución de Patinkin fue apodada muy pronto como «mucho ruido sobre Pigou» [«y pocas nueces»], su importancia radica en su minuciosidad y en su clara exposición de los supuestos con los que Keynes obtuvo sus resultados . También demostraba cómo podían operar, bajo el paraguas del neoclasicismo, la demanda especulativa de dinero, junto con la aproximación a la renta nacional por la vía del gasto, así como otras ideas keynesianas, mostrando de esta manera la supuesta debilidad de la economía neoclásica ingenua.

CONCLUSION: KEYNES Y LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO

Que el paradigma keynesiano (renovado) no aparezca nunca como un modelo preferente, como se indicaba en la sección anterior, es problemático. Depende en gran medida de las estimaciones empíricas de las elasticidades de las funciones teóricas en cuestión; estimaciones que son difíciles y a veces imposibles de obtener. Las disminuciones de precios del tipo requerido por el efecto Pigou para el pleno empleo no forman parte de nuestra experiencia, y aunque fuesen factibles, pueden presentar las mismas dificultades prácticas que supone el efecto Keynes. Así pues, el propio modelo keynesiano descansa en el limbo, pero existen indicaciones sólidas en el sentido de que el modelo neoclásico rejuvenecido está empezando a triunfar teóricamente.

No es ningún secreto que, en materia de política, las ideas keynesianas sobre finanzas compensadoras se convirtieron en la ortodoxia económica reinante. Los keynesianos ortodoxos consideraron la Employment Act de 1946 como una victoria, pero las ideas keynesianas siguieron penetrando en los escalones más altos de la

política del gobierno, especialmente durante las administraciones demócratas. Los asesores económicos presidenciales se habían formado en la tradición keynesiana. Como subproducto, se han reunido montañas de datos sobre desempleo, renta y gasto, para uso de los responsables de la política.

¿Dónde pondremos, pues, a Keynes en la historia del pensamiento económico? Como se observó en la introducción, a tan escasa distancia en el tiempo sólo es posible una valoración provisional, pero destacan algunos hechos. Como mínimo, Keynes es y probablemente seguirá siendo una figura importante de la historia del pensamiento económico. Es incuestionable que ha removido las aguas de la política y del análisis económicos. Aparte de la calidad carismática de las ideas keynesianas, a partir de las cuales se ha desarrollado una auténtica leyenda moderna, Keynes fue un economista interesante. Entre los ridículos excesos de ciertos keynesianos y la apologética de ciertos neoclásicos (que se niegan a encontrar nada de valor en Keynes), existe por lo menos un legado mínimo. Es el legado de un interés por, y de una orientación hacia, un restablecimiento de la teoría macroeconómica y de la política consiguiente que interesa dentro y fuera de la disciplina profesional de la economía. El formidable resurgimiento del interés por el monetarismo (y por otros conceptos macroeconómicos) no podría haber sido posible sin el contrapunto del pensamiento y de la política keynesianos. Keynes no vivió para ver la masiva influencia de sus ideas, pero los políticos, los economistas, los contribuyentes y los historiadores del pensamiento económico lo han hecho. Oportuna e importunamente, Keynes ha removido las aguas de las ideas económicas.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Aunque existe una extensa y detallada literatura sobre Keynes y sus ideas, aquí sólo puede mencionarse una pequeña muestra de la misma. Una fuente útil sobre la economía tradicional keynesiana y sobre los desarrollos poskeynesianos en las teorías del ciclo, del crecimiento, de la inversión y de la inflación, es Gardner Ackley, *Macroeconomic Theory* (Nueva York: Macmillan, 1961) (existe trad. cast.: *Teoría macroeconómica*. México: UTEHA, 1967). Para un resumen abreviado del análisis agregado antes de la *Teoría General*, véase James L. Cochrane, *Macroeconomics before Jeynes* (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1970). Utilizando un modelo de comportamiento apropiado a cada uno de ellos, Cochrane analiza la macroeconomía fisiócrata, clásica, marxiana y neoclásica. Como podía esperarse, hubo anticipaciones de las ideas keynesianas. El economista británico Richard Kahn anticipó el análisis del multiplicador de Keynes, y ahora parece evidente que una serie de autores suecos, incluyendo a Erik Lundberg y John Åkerman, estuvieron manejando ideas muy parecidas a las de Keynes, especialmente en el campo de la teoría monetaria. O. Steiger, «Bertil Ohlin and the Origins of the Keynesian Revolution», *History of Political Economy*, vol. 8 (otoño 1976), pp. 341-366, presenta la independencia de los escritos de la escuela de Estocolmo, que fueron elaborados, según

Steiger, en un marco neowickselliano (véase el capítulo 20 sobre Wicksell). Los orígenes del repertorio de la teoría fiscal keynesiana (de lo que se ha considerado como tal) —el multiplicador del presupuesto equilibrado— son explorados en dos tempranos textos de William A. Salant y Jørgen Gelting, con comentarios de Walter S. Salant, Bent Hansen y Paul Samuelson: véase «Origins of the Balanced-Budget Multiplier, I-IV», *History of Political Economy*, vol. 7 (primavera 1975), pp. 3-55. En el área de la política fiscal, Keynes fue «adelantado» por los economistas de Chicago de los primeros años treinta (véase J. Ronnie Davis, *The New Economics and the Old Economists*). En este aspecto, véase también B. L. Jones, «Lauchlin Currie and the Causes of the 1937 Recession», *History of Political Economy*, vol. 12 (otoño 1980), pp. 303-315. John M. Robertson, un filósofo subconsumista y prekeynesiano, ya formuló la paradoja de la frugalidad en 1892; véase R. T. Nash y W. P. Gramm, «A Neglected Statement of the Paradox of Thrift», *History of Political Economy*, vol. 1 (otoño 1969), pp. 395-400. De especial interés para apreciar las diferencias entre Keynes y los autores clásicos es John R. Hicks, «Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation», *Econometrica*, vol. 5 (abril 1937), pp. 147-159. En una veta similar, véase B. T. McCallum, «On the Observational Inequivalence of Classical and Keynesian Models», *Journal of Political Economy*, vol. 87 (abril 1979), pp. 395-402.

Desarrollos poskeynesianos importantes en el área de la dinámica económica pueden hallarse en P. A. Samuelson, «Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration», *Review of Economics and Statistics*, vol. 21 (mayo 1939), pp. 75-78; y J. R. Hicks, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle* (Londres: Oxford, 1950). Véase también M. Fisher, «Professor Hicks and the Keynesians», *Economica*, vol. 43 (agosto 1976), pp. 305-414. El énfasis de Keynes sobre el consumo como principal componente del gasto total dio origen a una serie de formulaciones alternativas del consumo. Véase, por ejemplo, J. S. Duesenberry, *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949); y Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1957).

Abundan las valoraciones de la economía keynesiana. Sobre la génesis y evolución subsiguiente de las ideas de Keynes, véase D. E. Moggridge, «From the *Treatise* to the *General Theory*: An Exercise in Chronology», *History of Political Economy*, vol. 5 (primavera 1973), pp. 72-88; D. Patinkin, «John Maynard Keynes: From the Tract to the *General Theory*», *Economic Journal*, vol. 85 (junio 1975), pp. 249-271; H. Johnson, «Keynes' *General Theory*: A Revolution or War of Independence?», *Canadian Journal of Economics*, vol. 9 (noviembre 1976), pp. 580-594; y E. G. Davis, «The Correspondence between R. G. Hawtrey and J. M. Keynes on the *Treatise*: The Genesis of Output Adjustment Models», *Canadian Journal of Economics*, vol. 13 (noviembre 1980), pp. 716-724.

Sobre la vida e ideas de Keynes, véase Roy Harrod, *Life of John Maynard Keynes* (véanse Referencias) y J. A. Schumpeter, «Keynes, the Economist», en *The New Economics: Keynes' Influence on Theory and Public Policy* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965). Este volumen contiene también útiles ensayos sobre aspectos específicos de la teoría keynesiana, debidos a Seymour Harris, Abba Lerner, Paul Samuelson, Wassily Leontief y otros. (Existe una trad. cast. resumida de una ed.

anterior: *La nueva ciencia económica. La influencia de Keynes en la teoría y en la política.* Madrid: Revista de Occidente, 1955.) En los años sesenta aparecieron numerosas valoraciones de la economía keynesiana. Aquí se mencionan tres: Harry G. Johnson, «The *General Theory* after Twenty-Five Years», *American Economic Review*, vol. 51 (mayo 1961), pp. 1-17; Robert Lekachman (ed.), *Keynes' General Theory: Reports of Three Decades* (Nueva York: St. Martin's, 1964) (existe trad. cast.: *La Teoría General de Keynes. Informes de tres décadas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1967); y, en una veta mucho más crítica, David McCord Wright, *The Keynesian System* (Nueva York: Fordham University Press, 1961). Sobre la relevancia de Keynes en la actualidad, véase J. Tobin, «How Dead Is Keynes?», *Economic Inquiry*, vol. 15 (octubre 1977), pp. 459-468.

Algunas elaboraciones y/o clarificaciones recientes de la obra de Keynes incluyen: J. A. Trevithick, «Keynes, Inflation and Money Illusion», *Economic Journal*, vol. 85 (marzo 1975), pp. 101-113; C. Casarosa, «The Microfoundations of Keynes' Aggregate Supply and Expected Demand Analysis», *Economic Journal*, vol. 91 (marzo 1981), pp. 188-194; R. T. Froyen, «The Aggregative Structure of Keynes' General Theory», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90 (agosto 1976), pp. 369-388; y W. M. Corden, «Keynes and the Others: Wage and Price Rigidities in Macroeconomic Models», *Oxford Economic Papers*, vol. 30 (julio 1978), pp. 159-180.

Don Patinkin, «A Study of Keynes' Theory of Effective Demand», *Economic Inquiry*, vol. 17 (abril 1979), pp. 155-176, provocó un mini-debate sobre la interpretación adecuada de la teoría de la demanda de Keynes. B. Littleboy y G. Mehta, «Patinkin on Keynes' Theory of Effective Demand», *History of Political Economy*, vol. 19 (verano 1987), pp. 311-328, sostienen que la teoría de la demanda efectiva fue más desarrollada por Keynes en su *Treatise on Money* de lo que considera Patinkin. La réplica de Patinkin se encuentra en *History of Political Economy*, vol. 19 (invierno 1987), pp. 647-658.

Gran parte de la macroeconomía keynesiana trata la teoría de la inversión. El efecto de la noción keynesiana de incertidumbre sobre el cálculo de los rendimientos esperados de las inversiones se discute en Mark Stohs, «Uncertainty in Keynes' *General Theory*», *History of Political Economy*, vol. 12 (otoño 1980), pp. 372-382. Stohs sostiene que Keynes rechazaba la idea de una medida numérica de los rendimientos futuros, pero creía que era posible algún tipo de cálculo no numérico. Esta interpretación ha sido criticada por C. A. Garner, «Uncertainty in Keynes' *General Theory*: A Comment», *History of Political Economy*, vol. 15 (primavera 1983), pp. 83-86, seguido por la réplica de Stohs, en la que argumenta en pro de una aproximación cartesiana modificada a la economía. S. F. LeRoy, «Keynes' Theory of Investment», *History of Political Economy*, vol. 15 (otoño 1983), pp. 397-421, intenta aclarar lo que Keynes «quería realmente decir» con su teoría de la inversión. Entre otras cosas, LeRoy afirma que Keynes pensaba en un modelo provisional de equilibrio general, de dos sectores, con capital no intercambiable, y que esto se encuentra en desacuerdo con prácticamente todas las interpretaciones anteriores de la teoría de la inversión de Keynes. También está en cuestión la motivación del empresario para emprender nuevas inversiones. Harold Dickson, «How Did Keynes Conceive of Entrepreneur's Motivation? Note on Patinkin's Hypothesis», *History of Political Economy*, vol. 15 (verano 1983), pp. 229-248, plantea una objeción a la inter

pretación de Patinkin de que el empresario de Keynes basaba su decisión de aumentar el producto en el hecho de que los ingresos agregados fueran mayores que los costes variables agregados. Véase Patinkin, «New Materials on the Development of Keynes' Monetary Thought», *History of Political Economy*, vol. 12 (primavera 1980), pp. 1-28. Dickson sostiene que, en lugar de ello, dichas decisiones se basaban en si se *espera* o no que el aumento del producto incremente los beneficios. Sobre un asunto relacionado, P. G. Mc Gregor, «Keynes on Ex-Ante Saving and the Rate of Interest», *History of Political Economy*, vol. 20 (primavera 1988), pp. 107-118, defiende la visión de Keynes sobre los tipos de interés, después de la *Teoría General*, contra las acusaciones de confusión e inconsistencia.

Aunque Keynes no simpatizaba mucho con Marx, algunos autores han destacado las afinidades entre los dos. Véase P. Kenway, «Marx, Keynes and the Possibility of Crises», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4 (marzo 1980), pp. 23-36; Dudley Dillard, «Keynes and Marx: A Centennial Appraisal», *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 6 (primavera 1984), pp. 421-432; y Claudio Sardoni, «Marx and Keynes on Effective Demand and Unemployment», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 419-441.

Michael Hudson, «German Economists and the Depression of 1929-1933», *History of Political Economy*, vol. 17 (primavera 1985), pp. 35-50, muestra cómo los economistas alemanes, particularmente Wilhelm Lautebach (el «Keynes alemán»), utilizaron la política pública keynesiana durante la depresión. Los planteamientos opuestos de la teoría macroeconómica de Keynes y Hayek constituyen el tema de R. W. Garrison, «Intertemporal Coordination and the Invisible Hand: An Austrian Perspective on the Keynesian Vision», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 309-321. Garrison argumenta que la principal diferencia está en que Keynes ignoró el problema de la coordinación intertemporal. Garrison ha sido contestado por J. Snippe, «Intertemporal Coordination and the Economics of Keynes: Comment on Garrison», *History of Political Economy*, vol. 19 (verano 1987), pp. 329-333, pero véase la última palabra de Garrison en la réplica que figura en el mismo número de la revista.

El modelo keynesiano representado en el gráfico 19-3 de este capítulo ha venido a ser corriente en los manuales introductorios, y sin embargo algunos lo consideran analíticamente débil y rudimentario. D. R. Fusfeld, «Keynes and the Keynesian Cross: A Note», *History of Political Economy*, vol. 17 (otoño 1985), pp. 385-390, defiende el diagrama cruzado de Keynes frente a los que le achacan supuestos defectos, y sostiene que el propio Keynes expuso la fuerza del modelo, aunque nunca la documentó en sus escritos.

Continúan las disputas sobre la naturaleza real del sistema de Keynes entre los poskeynesianos, así como entre los historiadores del pensamiento económico. Sobre la difusión del sistema keynesiano y particularmente sobre el papel de John R. Hicks en la popularización del modelo keynesiano, véase Farhad Mahloudji, «Hicks and the Keynesian Revolution», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 287-308. La interpretación de Leijonhufvud sobre el sistema keynesiano (véanse Referencias) sigue siendo la más provocadora, pero el *Journal of Post-Keynesian Economics* está enteramente dedicado a vérselas con interpretaciones de esta clase. Los que quieran dejar que Keynes hable por sí mismo deben consultar su propio

resumen de la *Teoria General*, «The General Theory of Employment», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51 (septiembre 1937), pp. 209-223.

Es cierto que Keynes era un brillante biógrafo e historiador del pensamiento, así como un teórico de primera clase. Véanse sus *Essays in Biography*, ed. rev. (Nueva York: Norton Library, 1951); y Donald A. Walker, «Keynes as a Historian of Economic Thought: The Biographical Essays on Neoclassical Economists», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 159-186. Sobre cómo era en realidad el propio Keynes, su reputación hace que la lectura sea todavía interesante e incluso estimulante. Véase Michael Holroyd, *Lytton Strachey: A Critical Biography*, 2 vols. (Nueva York: Holt, 1968), que contiene una considerable cantidad de información sobre Keynes; E. S. Johnson y H. G. Johnson, *The Shadow of Keynes: Understanding Keynes, Cambridge, and Keynesian Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1978); C. H. Hession, *John Maynard Keynes: A Personal Biography of the Man Who Revolutionized Capitalism and the Way We Live* (Nueva York: Macmillan, 1984); y R. J. A. Skidelsky, *John Maynard Keynes* (Nueva York: Viking, 1986) (existe trad. cast. de igual título. Madrid: Alianza, 1986).

REFERENCIAS

Davis, J. Ronnie. *The New Economics and the Old Economists*. Ames: The Iowa State University Press, 1971.

Hansen, Alvin H. *A Guide to Keynes*. Nueva York: McGraw-Hill, 1953. (Trad. castellana: *Guía de Keynes*, 2.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1962.)

Harrod, R. F. *The Life of John Maynard Keynes*. Nueva York: Harcourt, Brace, 1951. (Trad. castellana: *La vida de John Maynard Keynes*. México: Fondo de Cultura Económica, 1958.)

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan, 1936. (Trad. castellana: *Teoria general de la ocupación, el interés y el dinero*, 6.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1963.)

Leijonhufvud, Axel. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Nueva York: Oxford University Press, 1968. (Trad. castellana: *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana. Un estudio de teoría monetaria*. Barcelona: Vicens Vives, 1976.)

Patinkin, Don. *Money, Interest and Prices*, 2.ª ed. Nueva York: Harper & Row, 1965.

Pigou, A. C. *The Theory of Unemployment*. Londres: Macmillan, 1933.

Robertson, Dennis. *Essays in Money and Interest*. Londres: Fontana Library, 1966.

CAPITULO 20

MACROECONOMIA CONTEMPORANEA: LA TEORIA CUANTITATIVA, EL MONETARISMO Y LAS EXPECTATIVAS RACIONALES

INTRODUCCION

A pesar de unas pocas y notables excepciones discutidas en el capítulo 6, el dinero en sentido agregado no constituyó un asunto de primera importancia para los autores clásicos. Hubo debates importantes sobre el dinero, como los que dieron lugar a los argumentos de la escuela monetaria y la escuela bancaria, pero el principal interés se dirigió a las instituciones que influían en la oferta de dinero. Los determinantes de la riqueza de una nación se identificaban como factores *reales* relacionados con la frugalidad y la productividad. El determinante del nivel general de precios era el *stock* monetario, por supuesto, pero esta magnitud no tenía nada que ver con la riqueza real o con los precios *relativos*. Además, la mayoría de las naciones industriales estaba en favor del patrón oro o de un patrón metálico, los cuales se consideraban «autorreguladores». Podían producirse inflaciones, y de hecho se produjeron, pero se atribuían a guerras y otros desastres (durante los cuales con mucha frecuencia se abandonó el patrón oro), o a las tendencias de gobiernos o políticos imprevisores a imprimir billetes. En la teoría clásica, pues, la teoría del valor (determinado por fuerzas reales) se separó de la teoría monetaria.

Los autores neoclásicos de principios del siglo XX, particularmente Irving Fisher, Knut Wicksell y A. C. Pigou, comenzaron a equiparar la teoría monetaria agregada con la teoría del valor. El mecanismo de transmisión del dinero a los precios, los determinantes de la velocidad de circulación y de la demanda de dinero, y el papel general de los tipos de interés en el proceso de expansiones y contracciones monetarias, fueron asuntos que interesaron a estos autores. Todos los elementos de una versión más bien sofisticada de la teoría cuantitativa estaban dispuestos mucho antes de que Keynes escribiese la *Teoría General*. Pero las ideas y los acontecimientos se unieron en los años treinta para producir una macroeconomía que (así lo

creían los keynesianos) pudiera tratar los problemas del desempleo masivo, la depresión y el malestar económico general. En este guión keynesiano, el dinero importaba poco o nada.

La falta de fe en la política monetaria como mecanismo estabilizador central en la macroeconomía se mantuvo hasta bien entrados los años sesenta. Sin embargo, el caso ha sido que las sugerencias keynesianas sobre el gasto con déficit fueron seguidas fácilmente durante los períodos de recesión, mientras que los presupuestos con superávit o equilibrados durante los períodos de inflación han sido sumamente raros y muy impopulares dentro de la clase política. En otras palabras, los mismos principios keynesianos que convirtieron la economía en una economía a prueba de deflación o depresión pueden haberla inclinado a la inflación. Los acontecimientos de los años sesenta, especialmente la guerra de Vietnam, financiada (en gran medida) con déficit, llevó a grandes tasas de crecimiento del *stock* monetario. Tales incrementos de dicho *stock* acarrearon problemas graves y persistentes de inflación. Como era de prever, estos acontecimientos de las últimas décadas han llevado a una confrontación con la economía keynesiana y a un real y práctico resurgimiento del interés por el «monetarismo», que no es otra cosa que un refinamiento de la teoría cuantitativa neoclásica. (En términos teóricos, el monetarismo en forma de teoría cuantitativa nunca estuvo ausente de la escena intelectual de la economía.) El propósito de este capítulo es hacer la crónica de los desarrollos más importantes del siglo XX, incluyendo la forma contemporánea de monetarismo y expectativas racionales.

LOS ORIGENES NEOCLASICOS DEL MONETARISMO

A pesar de una notable falta de unanimidad en las primeras formulaciones de la teoría cuantitativa, todas ellas postularon una relación más o menos directa entre el dinero y los precios. Con unas pocas y notables excepciones, como las de Locke y Thornton, ningún autor asignó un papel explícito al tipo de interés como determinante importante de la actividad económica. Por otra parte, la teoría cuantitativa no era puramente mecánica, puesto que los aumentos de la cantidad de dinero fueron vistos por Cantillon, Thornton, Ricardo y Mill como algo que influía en la demanda de mercancías y, a través de una mayor demanda, elevaba los precios. Pero la teoría monetaria clásica no apreció el proceso de ajuste en la transición hacia un nuevo equilibrio, ni analizó las condiciones de estabilidad de los nuevos equilibrios que seguían a las perturbaciones monetarias. Los autores clásicos discutieron a menudo las fuerzas que conservarían (o destruirían) esos nuevos equilibrios. Una gran parte de este vacío lo llenaron en un principio los autores neoclásicos Irving Fisher y Knut Wicksell.

Irving Fisher y la ecuación de cambio

En 1911, el profesor de la Universidad de Yale Irving Fisher (1867-1947) fue un poco más allá que John Stuart Mill y dedujo un marco matemático para exponer las conclusiones de la teoría cuantitativa. Fisher escribió: $MV + M'V' = PT$, donde M

es el *stock* de dinero en circulación; V es la velocidad anual de circulación del dinero, o sea, la proporción en que el dinero cambia de manos; M' es el volumen de los depósitos a la vista en los bancos; V' es la velocidad anual de circulación de los depósitos a la vista; P es el nivel agregado de precios; y T es un índice del volumen físico de las transacciones. Como que nuestra definición moderna de dinero incluye los depósitos bancarios a la vista, la ecuación anterior puede reescribirse de forma más simple como $MV = PT$, que en el futuro se conocería como ecuación de cambio de Fisher.

La expresión matemática de Fisher encuentra su antecedente literario en Mill, que escribió:

> Si suponemos que la cantidad de mercancías en venta y el número de veces que éstas se revenden son cantidades fijas, el valor del dinero dependerá de la cantidad de él que exista y del número medio de veces que cada moneda cambia de manos durante el proceso... Por consiguiente, para una cantidad de mercancías y un número de transacciones determinados el valor del dinero es inversamente proporcional al producto de su cantidad por lo que se llama velocidad de circulación del mismo. Y la cantidad de dinero en circulación es igual al valor del dinero correspondiente a todos los bienes vendidos, dividido por el número que expresa la velocidad de circulación (*Principios de economía política*, p. 433).

Fisher se dio cuenta de que su ecuación de cambio era una identidad contable y, por tanto, una perogrullada. Pero esto no la invalida desde el punto de vista de la teoría económica. De hecho, Fisher la utilizó para afirmar una vez más la proporcionalidad existente entre los aumentos de M y los aumentos de P. La ecuación de cambio, bajo ciertos supuestos, se convirtió a continuación en una expresión matemática de la teoría cuantitativa. Los supuestos de Fisher eran que la velocidad (V) y el volumen de actividad (T) eran independientes de la oferta monetaria y que el nivel de precios era una variable más pasiva que activa. De aquí que pudiera afirmar, y afirmase, la estricta proporcionalidad entre M y P como fenómeno a largo plazo. Su especificación de V y T era increíblemente completa. En esencia, V y T se suponían determinadas por factores *reales* (hábitos y costumbres, tecnología y acuerdos institucionales), de modo que las variaciones del *stock* monetario no producirían cambios en ninguno de los determinantes reales de V y T.

Un vínculo perdido: el efecto saldos reales. Más importante que su interpretación matemática de la teoría cuantitativa estricta era la identificación, efectuada por Fisher, de la relación entre un aumento de la cantidad de dinero y el subsiguiente aumento de los precios. El vínculo perdido (que asegura la estabilidad del equilibrio monetario) es el efecto saldos reales. Puede explicarse de esta manera. Un aumento de las tenencias monetarias de los individuos altera la relación óptima entre los saldos en efectivo y los gastos de los individuos. En términos walrasianos, una mayor cantidad de dinero al nivel de precios existente genera un exceso de oferta de saldos monetarios en manos de los individuos. Así pues, éstos intentan reducir su exceso de saldos monetarios aumentando los gastos. Además, si el producto permanece invariable (como Fisher suponía), el aumento de la demanda de dinero elevará los precios hasta que alcancen la misma proporción que el aumento de dinero. De

esta manera se alcanza y se mantiene un nuevo equilibrio, porque los saldos monetarios de los individuos han regresado a su nivel óptimo.

Esta idea estaba ausente en las primeras formulaciones de la teoría cuantitativa, aunque habiéndolo descubierto, Fisher no explotó por completo el efecto saldos reales. Por ejemplo, nunca demostró cómo podía utilizarse el exceso de saldos monetarios para adquirir valores, elevando de este modo la cotización de dichos valores y disminuyendo el tipo de interés. En otras palabras, Fisher no demostró nunca cómo un aumento del dinero podía producir *indirectamente* un aumento del producto, a través de unos tipos de interés más bajos (aunque Wicksell fue más lejos al llenar esta laguna, como veremos). En su lugar, Fisher volvió a la interrelación existente entre inflación, tipos de interés, expectativas y tenencias de saldos reales en efectivo.

La inflación y el «efecto Fisher». En obras seminales como *The Purchasing Power of Money* y *The Theory of Interest*, Fisher exploró las ramificaciones de la inflación real y esperada y sus interacciones con los tipos de interés nominales y la demanda de saldos reales. Consideremos en primer lugar la demanda de saldos monetarios reales, que puede expresarse como sigue:

$$m_d = f(y, i)$$

donde m_d, la demanda de saldos reales, es una función de y, la renta real, y de i, el tipo de interés nominal. La demanda de dinero es la recíproca de la velocidad. Esta forma funcional de la demanda de dinero fue establecida por Fisher, pero no fue desarrollada hasta los escritos de A. C. Pigou y Milton Friedman, dos autores que consideraremos más adelante en este capítulo. Sin embargo, Fisher descubrió el importante proceso a través del cual se determina el tipo de interés *nominal*, que es el *coste de oportunidad de la tenencia de dinero.*

En un fogonazo de sabiduría práctica, Fisher vio que el tipo de interés *nominal* era el producto de dos factores: 1) el tipo de interés *real*, que refleja las fuerzas básicas subyacentes en el endeudamiento y en el préstamo (la frugalidad y productividad de los clásicos) de la economía, y 2) la tasa de inflación *esperada* en un momento determinado del tiempo. En algún tipo de «equilibrio global» —es decir, con tasas de inflación constante— la tasa real es igual a la tasa esperada. En general, con algunas simplificaciones, el concepto de Fisher puede expresarse como sigue:

$$i = r + P^*$$

donde i es el tipo nominal, r es el tipo real y P^* es la tasa de inflación *esperada.* Naturalmente, cuando la tasa esperada es igual a la tasa de inflación real, el tipo de interés nominal es igual al tipo real.

La lógica de la ecuación de Fisher es completamente clara. El tipo nominal lo forman los prestamistas como suma del tipo real más la inflación esperada durante el curso del período del préstamo. Si la tasa de inflación esperada es del 5 por 100 anual y la tasa real es del 4 por 100, los prestamistas no estarían dispuestos, por lo general, a prestar fondos a menos del 9 por 100. Si, *ex post*, la tasa de inflación pasa

a ser del 10 por 100, el prestatario ha obtenido fondos a un tipo de interés real *negativo* y los prestamistas lo ajustarán en los sucesivos períodos. Así pues, las expectativas de inflación influyen en los tipos de interés nominales. Las implicaciones del «efecto Fisher» se considerarán con más detalle más adelante, pero es importante observar que Fisher descubrió un mecanismo por el que puede autoperpetuarse la inflación. Así, unas tasas de expansión monetaria más altas pueden llevar, inicialmente, a unos tipos de interés nominal más bajos (a través de un aumento de la oferta de fondos prestables), pero, con el tiempo, los *precios* más altos llevan, a través de las expectativas inflacionistas, a aumentos del tipo nominal y a una inflación más alta. Este principio, que figura en el repertorio de los modernos monetaristas, fue uno de los mayores descubrimientos de Fisher. Volveremos sobre estos temas en el presente capítulo, pero ahora nos tomamos una pausa para considerar las contribuciones de Wicksell al paradigma monetarista.

Knut Wicksell y la teoría monetaria moderna

La tarea de ampliar el marco walrasiano a la teoría monetaria le correspondió al economista sueco Knut Wicksell (1851-1926), que se opuso a formulaciones cuasimecánicas como las de Fisher. Dos temas de cirugía menor perfeccionados por Wicksell sobre la teoría cuantitativa le introdujeron en el campo de la teoría monetaria moderna. En primer lugar, Wicksell aprovechó una indicación de Thomas Tooke (1779-1858), un primer crítico de la teoría cuantitativa, y afirmó que los precios vienen determinados por la renta (es decir, que el dinero opera a través de la renta para determinar el nivel agregado de precios). En segundo lugar, Wicksell utilizó el análisis de dos tipos de Thornton para destacar el papel jugado por el tipo de interés en la teoría monetaria[1].

En su reformulación de la teoría cuantitativa, Wicksell dio un paso importante hacia la integración de la teoría monetaria con la teoría del valor. Construyó un marco de demanda y oferta agregadas para investigar las variaciones de los precios, como se demuestra en el pasaje siguiente:

> Todo aumento o disminución del precio de una determinada mercancía presupone una perturbación del equilibrio entre la oferta y la demanda de esa mercancía, tanto si la perturbación se produce de hecho como si es meramente probable. Lo que es cierto en este sentido de cada mercancía por separado tiene que ser indudablemente cierto de todas las mercancías tomadas colectivamente. Por tanto, un aumento general de precios sólo es concebible en el supuesto de que la demanda general, por alguna razón, se ha hecho, o se espera que se haga, mayor que la oferta... Cualquier teoría del dinero que merezca este nombre tiene que ser capaz de mostrar cómo y por qué la demanda monetaria o pecuniaria de bienes es mayor o menor que la oferta de bienes en unas condiciones dadas (*Lectures on Political Economy*, II, pp. 159-160).

---

[1] Un notable estudioso de Wicksell, el profesor Carl Uhr, ha llegado a la conclusión de que probablemente Wicksell no tuvo nunca un contacto directo con los escritos de Thornton, sino que había estudiado a fondo el debate monetario entre Tooke y Ricardo, y que es muy probable que conociese las ideas de Thornton a través de Ricardo (*The Economic Doctrines of Knut Wicksell*, p. 200). Sobre el análisis de Thornton, véase el cap. 6 de este libro.

Lo que es digno de notarse en este pasaje es el modo en que Wicksell realizaba la transición del planteamiento del equilibrio parcial de Marshall (es decir, la oferta es igual a la demanda para un solo producto) al marco de oferta y demanda agregadas utilizado más tarde por Keynes. Además, Wicksell aceptaba el desafío que establecía en la última frase citada más arriba: él demostró cómo la demanda monetaria es mayor o menor que la oferta agregada a través de los efectos de las variaciones del dinero en los saldos en efectivo.

Saldos reales. El pasaje que describe con mayor intensidad la comprensión del efecto saldos reales, por parte de Wicksell, aparece más abajo. Se advierte al lector que el análisis se desarrolla para una *disminución* del *stock* monetario:

> Supongamos que por una u otra razón... el *stock* monetario disminuye mientras los precios permanecen temporalmente invariables. Los saldos en efectivo parecerán gradualmente *demasiado pequeños en relación con el nuevo nivel de precios*... (Es cierto que en este caso puedo confiar en un nivel más alto de ingresos en el futuro. Pero entre tanto corro el riesgo de no poder afrontar puntualmente mis obligaciones, y en el mejor de los casos puedo verme fácilmente obligado por la escasez de dinero disponible a renunciar a alguna compra que de otra manera habría sido beneficiosa.) Por lo tanto, intento aumentar mi saldo. Esto sólo puede hacerse —omitiendo por ahora la posibilidad de endeudamiento, etc.— a través de una *reducción* en mi *demanda* de bienes y servicios, o a través de un *aumento* en la *oferta* de mi propia mercancía... o a través de ambas cosas. Lo mismo es cierto para todos los demás propietarios y consumidores de mercancías. Pero, de hecho, nadie conseguirá realizar el objetivo al que todos apuntan: aumentar su saldo en efectivo; porque la suma de los saldos en efectivo de todos los individuos está limitada por el volumen total del *stock* de dinero disponible, o, mejor dicho, son dos cantidades idénticas. Por otra parte, la reducción general de la demanda y el aumento de la oferta de mercancías producirá necesariamente una continua disminución de todos los precios. Esto sólo puede cesar cuando los precios hayan disminuido hasta el nivel en que los saldos en efectivo se consideren *adecuados* (*Interest and Prices*, pp. 39-40).

De este modo, Wicksell presentaba el efecto saldos reales como el mecanismo equilibrador que asegura la estabilidad cuando se producen perturbaciones monetarias. Así completaba lo que Don Patinkin llamó el «capítulo perdido» de la teoría monetaria neoclásica[2].

Destacando la relación entre el ahorro y la inversión en su análisis de oferta y demanda agregadas, Wicksell rescataba también al tipo de interés (como variable monetaria) del olvido en el que había caído después de Thornton. Wicksell no aceptaba el tipo de interés como un fenómeno puramente monetario, sino que utilizó la tesis de los dos tipos para sintetizar las teorías no monetarias del tipo de interés. Además, hizo de la divergencia entre el tipo natural y el tipo real el principal elemento de su análisis dinámico.

El proceso acumulativo. Los teóricos monetarios neoclásicos han sido criticados por aceptar con complacencia la conclusión, estático-comparativa y mecánica (esto es, $2M = 2P$), de la teoría cuantitativa de Hume-Mill-Fisher. Aunque una serie

[2] Véase *Money, Interest and Prices*, de Patinkin.

de teóricos monetarios neoclásicos parecían haber captado el efecto saldos reales, «con frecuencia no lograron», en palabras del profesor Patinkin, «proporcionar un análisis dinámico sistemático de la manera en que el aumento monetario generaba efectos de saldos reales en los mercados de mercancías que propulsaban a la economía desde su posición inicial de equilibrio a su nueva posición (*Money, Interest and Prices*, p. 167). Wicksell fue la excepción. Su análisis dinámico, que se centraba en el tipo de interés como punto de partida, constituye lo que él llamó el «proceso acumulativo».

Lo que es importante observar de antemano en el proceso dinámico de Wicksell es que las discrepancias a corto plazo entre la oferta y la demanda agregadas se ponen de manifiesto por discrepancias entre el tipo de interés normal y el tipo de interés real. Así explicita la interrelación entre los mercados de dinero y de productos. El proceso acumulativo se ilustra en el siguiente pasaje:

> Si los bancos prestan su dinero a tipos materialmente más bajos que el tipo normal, tal como se le ha definido antes [por ejemplo, en Thornton; véase el gráfico 6.1], entonces, en primer lugar, el ahorro se desanimará y por esta razón aumentará la demanda de bienes y servicios de consumo presente. En segundo lugar, las oportunidades de beneficio para los empresarios se incrementarán y la demanda de bienes y servicios, así como la de primeras materias que ya se encuentran en el mercado para la producción futura, evidentemente aumentará en la misma medida en que previamente se había visto frenada por el tipo de interés más alto. Debido al aumento de renta que por lo mismo afluye a los trabajadores, terratenientes y propietarios de materias primas, etc., los precios de los bienes de consumo comenzarán a subir... Lo que es aún más importante es que el aumento de los precios, sea pequeño o grande al principio, no puede detenerse en tanto que siga operando la causa que le dio origen; en otras palabras, en tanto que el tipo de los préstamos se mantenga por debajo del tipo normal (*Lectures*, II, pp. 195-196).

Wicksell hizo alusión también al papel jugado por las expectativas en el análisis agregado cuando señaló que los efectos del proceso acumulativo pueden ser irreversibles. El sostenía que los empresarios que han podido pagar salarios y precios de las materias primas más altos cuando el tipo de los préstamos estaba por debajo del tipo natural, «*incluso si* [el] *tipo bancario vuelve al tipo natural normal*, en promedio, podrán ofrecer el mismo precio alto, porque tienen razones para esperar el mismo aumento de precios para sus propios productos en el futuro» (*Lectures*, II, p. 196). Así, si los bancos mantienen artificialmente tipos de interés bajos, simplemente ponen a prueba a los empresarios para que, al competir entre ellos, eleven los precios del trabajo y de las materias primas, y de esta manera eleven los precios de los bienes finales.

Sin embargo, a pesar de sus innovaciones, el análisis monetario de Wicksell no se separó radicalmente del de los economistas clásicos. De hecho, se dedicó a defender la teoría cuantitativa contra sus críticos, y lo hizo para la variante de esta teoría a largo plazo. Con todo, elaboró un proceso de ajuste mejor de lo que nadie había hecho antes que él. También asignó un papel importante al tipo de interés y a la demanda agregada en la explicación de los ajustes agregados ante las variaciones del dinero. (Este último aspecto de las investigaciones de Wicksell es también característico del análisis keynesiano, como hemos visto.) Sin embargo, al valorar la teoría

monetaria contemporánea, que incorpora la contribución de Wicksell, también tenemos que considerar una tradición que comenzó en la Universidad de Cambridge, cerca del cambio de siglo.

La ecuación de Cambridge

Vimos en el capítulo 15 que Marshall fundó una tradición de análisis de equilibrio parcial, en Cambridge, a finales del siglo XIX. Esta tradición se extendía también a la teoría monetaria, aunque el retraso de Marshall en la publicación de sus ideas despojó a su teoría monetaria de la mayor parte de su novedad en la época en que apareció impresa. No obstante, una característica importante de la tradición de Cambridge era el deseo expresado por el propio Marshall de integrar la teoría monetaria y la teoría del valor. Como Keynes escribió en su biografía de Marshall: «Siempre enseñó que el valor del dinero es una función de su oferta, por una parte, y de su demanda, por otra, medida por "la capacidad media de adquisición de un *stock* de mercancías que toda persona procura mantener disponible"» (*Memorials of Alfred Marshall*, ed. A. C. Pigou, p. 29).

Irónicamente, los economistas de Cambridge no consiguieron nunca por completo la integración de las teorías monetaria y del valor; en este aspecto fueron superados por Wicksell. Pero el marco de oferta-y-demanda de Marshall llevó a la famosa ecuación de Cambridge, y al hacerlo, centró por primera vez la demanda de dinero, así como su oferta. En este aspecto, la economía monetaria de Marshall es el padre espiritual de la teoría keynesiana de la preferencia por la liquidez (véase el capítulo 19), así como de la formulación más moderna de la demanda de dinero como parte de la teoría general de la selección de activos.

Marshall afirmaba que la demanda de dinero (es decir, la cantidad deseada de saldos en efectivo) podía expresarse en cualquier momento como una fracción de la renta, lo que llevaba a la familiar ecuación de Cambridge, resumida aquí como $M = KPT$. M es el *stock* de dinero, que Marshall suponía que era una variable exógena; K es la fracción de la renta que la comunidad intenta mantener en forma de saldos en efectivo y depósitos a la vista; P es el nivel general de precios; y T es el producto total. Así, el lado derecho de la ecuación anterior es una expresión de la cantidad de dinero ofrecida. Analíticamente, la K de la ecuación de saldos en efectivo es la recíproca de V en la ecuación de cambio de Fisher. Así pues, tanto Fisher como Marshall aceptaban la teoría cuantitativa como una verdad fundamental y ambos se concentraron en la función de medio de cambio del dinero, mientras descuidaban el tipo de interés.

Esta omisión condujo a algunos defectos graves del análisis monetario neoclásico, el principal de los cuales era el olvido de la interdependencia entre los mercados de productos y dinero. Wicksell evitó este peligro, como hemos visto, pero el énfasis demasiado exclusivo del grupo de Cambridge[3] sobre la demanda de dinero posiblemente impidió el análisis sistemático de la manera en que las variaciones de los saldos reales se transmiten al mercado de mercancías. Esto es curioso, porque el

[3] Junto con Marshall, este grupo incluía a sus discípulos A. C. Pigou y D. H. Robertson.

efecto saldos en efectivo es inherente a la ecuación de Cambridge. En otras palabras, ésta puede reformularse para expresar un exceso de oferta de dinero ($E_s = M - KPT$) o un exceso de demanda de dinero ($E_d = KPT - M$), cualquiera de los cuales es capaz de generar un efecto saldos reales.

Al profesor Patinkin también le parece curioso que el grupo de Cambridge no aplicase la prueba de las condiciones de estabilidad al sector monetario de la economía, porque sus miembros no dejaron nunca de hacerlo al examinar los mercados de productos. Esta discrepancia es especialmente importuna en el caso de Walras, como observaba Patinkin en su crítica de la teoría monetaria clásica:

> Walras era un hombre que nunca se cansó de establecer la estabilidad de su sistema, por medio de las fuerzas correctoras del exceso de oferta que entrarían en acción cuando el precio se encontrase por encima de su valor de equilibrio, y de las fuerzas del exceso de demanda que entrarían en acción cuando se encontrase por debajo. Lo hizo cuando explicó cómo determina el mercado los precios de equilibrio de las mercancías; lo hizo de nuevo cuando explicó cómo determina el mercado los precios de equilibrio de los servicios productivos; y lo hizo por tercera vez cuando explicó cómo determina el mercado los precios de equilibrio de los bienes de capital. Pero no lo hizo cuando intentó explicar cómo determina el mercado el «precio» de equilibrio del papel moneda. Y Walras es la regla, no la excepción (*Money, Interest and Prices*, p. 168).

Esta omisión y el olvido general del tipo de interés en la ecuación de saldos en efectivo tendieron a mantener la separación entre la teoría monetaria y la teoría del valor hasta bien entrado el siglo XX. Sin embargo, otros predecesores de Keynes realizaron algunos progresos en la explicación de la relación dinámica entre dinero, renta y ciclo económico.

MONETARISMO MODERNO: TEORIA Y POLITICA

Es hora de volver al tema principal de este capítulo y demostrar cómo algunos de los elementos básicos de la posición monetarista moderna son sencillas ampliaciones de los primeros trabajos sobre la teoría cuantitativa. Como se señaló antes, la popularidad del monetarismo como prescripción política fue precedida por continuas contribuciones (incluso durante el auge del keynesianismo) al desarrollo de la teoría cuantitativa. Tal vez ningún autor ha trabajado el tema monetarista en términos más enérgicos y elegantes que el premio Nobel Milton Friedman, cuyas ideas han formado una generación de «monetaristas».

La teoría de la demanda de dinero de Friedman

En 1956 (durante el dominio absoluto de las ideas de Keynes en la comunidad académica), el economista de Chicago Milton Friedman publicó un conjunto de ensayos que ampliaban (y «contrastaban») la teoría cuantitativa del dinero (*Studies in the Quantity Theory of Money*). En su ensayo titulado «The Quantity Theory of

Money: A Restatement» (incluído en los *Studies*), Friedman desarrollaba una nueva versión de la demanda de dinero. En forma funcional, la ecuación de Friedman era:

$$m_d = \alpha\ (Y_p,\ w,\ i,\ P^*,\ P,\ u)$$

en la que la demanda de dinero se considera función (α) de la renta permanente (Y_p), de la proporción entre riqueza humana y no humana (w), del tipo de interés *nominal* (i), de las variaciones *esperadas* de la tasa de variación del nivel de precios (P^*), del nivel de precios real (P) y de la función de preferencia por el dinero frente a otros bienes (u). Friedman ofrece esta especificación como una *teoría* de la demanda de dinero, y se presenta en una forma contrastable.

Una explicación de todas las variables independientes de la ecuación de Friedman nos llevaría muy lejos. (Se invita al lector interesado a ver el ensayo original.) Pero algunos puntos relacionados con la ecuación son de primordial importancia.

La reformulación de Friedman es esencialmente una teoría de la demanda de dinero, no una teoría de los precios (como lo era la antigua versión de la teoría cuantitativa). En este aspecto, su aproximación a la teoría monetaria es parecida a la de Keynes. Sin embargo, hay una diferencia importante. Lo que es singular en la reformulación de la teoría cuantitativa de Friedman es que él parte de una premisa básica de la teoría del capital: que la «renta» es el rendimiento del capital. Esto significa que el concepto de renta que Friedman utiliza en su construcción de la teoría cuantitativa no es el que utilizó Keynes en su modelo de renta-gasto. Friedman llama «renta permanente» a su medida de la renta, lo que equivale a decir que trata la renta como valor actual descontado de una corriente de pagos que deriva de un *stock* de riqueza existente, incluyendo la riqueza humana. Esta última consiste en mejoras «cualitativas», tales como educación y adiestramiento. Keynes descuidó la riqueza casi por completo, lo cual convenía al tipo de análisis a corto plazo que intentaba desarrollar[4]. Pero cuando el énfasis se desplaza al largo plazo, la renta permanente es una variable más adecuada.

Friedman no argumenta que la demanda de saldos en efectivo o su recíproca, la velocidad, sea constante, como se implicaba en las primeras formulaciones, más simples. Más bien argumenta que la demanda de dinero es una función estable y predecible de variables independientes. Esto implica que el dinero es todavía la variable fundamental en la predicción de los precios y, como veremos, de las fluctuaciones de la producción y el empleo a corto plazo. En otras palabras, si la velocidad es predecible, las variaciones de la tasa de expansión monetaria explicarán las variaciones de la tasa de inflación (o deflación), así como las alteraciones de la producción y el empleo a corto plazo[5].

---

[4] La justificación práctica de Keynes para el análisis a corto plazo era que «a largo plazo, todos estaremos muertos». Los monetaristas modernos replicarían indudablemente que la razón de que a largo plazo estemos muertos es que las políticas keynesianas nos han matado con la inflación y la excesiva intervención del gobierno.

[5] Aunque la evidencia estadística de Friedman es objeto de gran controversia, su papel como teórico monetarista importante es indiscutible. Sobre este punto, por lo menos, otros teóricos monetarios importantes están de acuerdo. Harry Johnson ha escrito que «la aplicación que hace Friedman a la teoría monetaria del principio básico... de que la renta es el rendimiento del capital, y el capital es el valor actual

La ecuación de la demanda de dinero de Friedman se reconocerá como una elaboración de la función de demanda de dinero que vimos antes en este capítulo. Puede simplificarse para incluir sólo la renta (corriente, no permanente) y los tipos de interés nominales (y e i). Aunque esta simplificación no hace justicia a la elegante concepción de Friedman, facilitará nuestra elemental explicación del «monetarismo». Por ejemplo, cuando se combinan el efecto Fisher y la concepción de Friedman de la demanda de dinero aparece una explicación muy lúcida de la inflación.

La explicación monetarista de la inflación: un tratamiento sencillo

Recordemos que Fisher argumentaba que el tipo de interés nominal era igual a la suma del tipo de interés real y la tasa de inflación *esperada*. Esto plantea inmediatamente algunas cuestiones sobre la manera de formarse las expectativas. Una teoría popular sobre las expectativas es la llamada teoría de las *expectativas adaptables*, que afirma simplemente que las expectativas de precios se forman sobre la base de la experiencia de inflaciones anteriores, pesando más la experiencia sobre los precios del pasado reciente que la experiencia relativa a un pasado más distante. La incertidumbre acerca de los precios futuros domina las expectativas. Los trabajadores, por ejemplo, contratan salarios futuros y los hombres de negocios fijan precios futuros sobre la base de algunas expectativas (inciertas) acerca de los precios futuros. La teoría de las expectativas adaptables dice que estas expectativas se formarán principalmente a partir de la experiencia del pasado más reciente.

Recordemos que el tipo de interés *nominal* es en parte una función de las expectativas de precios y que la demanda de saldos en efectivo es, a su vez, una función del tipo de interés nominal. Tipos nominales más altos significan mayores costes de oportunidad de la tenencia de dinero, lo que conlleva una *disminución* de la demanda de saldos en efectivo (y viceversa).

Así pues, puede darse una explicación simplificada de la inflación utilizando los conceptos de las expectativas adaptables, el efecto Fisher y la función de demanda de dinero de Friedman (modificada). Supongamos 1) que existe una tasa constante de la expansión monetaria realizada por el banco central; 2) que las tasas de inflación esperada y las tasas de inflación real son iguales (y equivalentes a la tasa de expansión monetaria); 3) que el tipo de interés nominal es igual al tipo real más la tasa de inflación (o de expansión monetaria), que es constante; 4) que las tenencias reales y deseadas de saldos en efectivo son iguales; y 5) que la renta real crece a una tasa constante. Dadas estas condiciones, supongamos un aumento, de una vez para siempre, de la tasa de expansión monetaria.

El resultado inicial del aumento de la expansión monetaria es el aumento de los saldos reales en efectivo de los individuos y empresas, por encima de sus niveles deseados, y la disminución, *al principio*, del tipo de interés nominal (porque los fondos prestables han aumentado, reduciendo temporalmente el tipo de interés real:

---

de la renta, es probablemente el desarrollo más importante de la teoría monetaria desde la *Teoría General* de Keynes» («Monetary Theory and Policy», p. 350).

el «efecto Wicksell», si se quiere). El exceso de saldos en efectivo lleva a un aumento del gasto en mercancías, valores y todos los demás activos. Los precios reales comienzan a subir (como lo hacen los salarios, en cierta medida) debido al aumento del gasto nominal. *Después de un tiempo*, las expectativas «se adaptan» a los aumentos de precios, haciendo que el tipo de interés nominal, que inicialmente bajó, vuelva a subir. El proceso no termina hasta que: 1) la nueva tasa de inflación es igual a la nueva, y más elevada, tasa de expansión monetaria; 2) el tipo de interés nominal ha aumentado en una cantidad igual a la diferencia entre la vieja y la nueva tasa de inflación; 3) los saldos reales en efectivo son de nuevo iguales a los saldos en efectivo deseados; y 4) el tipo de interés *real* se restablece a su nivel anterior. Obsérvese que el *nivel* de saldos en efectivo que se mantiene será *menor* que el que había antes de la nueva tasa de crecimiento del dinero, a causa de un mayor tipo de interés nominal, lo que significa un coste mayor de la tenencia de dinero.

¿Cuáles son las implicaciones del proceso para la política económica? Algunas de ellas son evidentes. ¿Cuántas veces hemos oído que «el dinero escaso y los tipos de interés altos son las causas de la inflación»? Muchos hombres de negocios y políticos se adhieren a esta visión simplista. La versión monetarista de los acontecimientos nos dice que se trata exactamente de lo contrario. Aunque la expansión monetaria reduce *inicialmente* el tipo de interés nominal, la inflación y el efecto Fisher entran en acción y con el tiempo hacen que los tipos de interés nominal suban. La única manera de que los tipos de interés puedan bajar durante períodos largos consiste en aplicar unas tasas de expansión monetaria cada vez más altas, una política que en opinión de los monetaristas es muy peligrosa.

Friedman ha argumentado que, siempre y en todas partes, la inflación es un *fenómeno monetario*, y ha demostrado convincentemente esta proposición para los Estados Unidos en un extenso estudio empírico (realizado con Anna Schwartz), titulado *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Como en las primeras y más simples versiones de la teoría cuantitativa, la inflación puede explicarse por el aumento de la velocidad (disminución del crecimiento de la demanda de dinero), la disminución del crecimiento de la renta o un aumento de la tasa de expansión monetaria. En la visión contemporánea de los monetaristas existen límites al crecimiento de la velocidad; la gente puede economizar justamente lo mismo en los saldos en efectivo. Además, el crecimiento de la renta y el empleo se determina, a largo plazo, por factores reales y de otro tipo (véase la sección siguiente). El culpable restante es la *expansión monetaria*. En último término, la interpretación monetarista de la inflación, como veremos en una sección posterior, es que ésta se produce por variaciones discrecionales irregulares de las tasas de crecimiento del dinero.

Inflación y desempleo: la reacción monetarista

El monetarismo se ha extendido a los problemas de crecimiento del empleo y de la renta y a su relación con la inflación. En 1958, en un famoso estudio que formulaba un «efecto» que lleva su nombre, el economista británico A. W. Phillips discutió una relación entre la tasa de paro y la inflación («The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-

1957»)[6]. La «curva de Phillips» describía una relación inversa entre la tasa de paro y la tasa de inflación, de tal manera que se requerían tasas de inflación cada vez más elevadas para reducir la tasa de paro en un porcentaje dado. Si fuese correcto, esto presentaría un dilema esencial al responsable de la política. Surgieron problemas de definición. La misma definición de desempleo —tomada de modo que incluya los factores estructurales y friccionales— está expuesta a la crítica. ¿Qué definición debe aceptar el economista: la del Departamento de Trabajo, la del Consejo de Asesores Económicos o cuál?

Los acontecimientos macroeconómicos tales como la «estanflación» suscitaron fuertes dudas sobre la relación de Phillips. Friedman estuvo una vez más a la altura de las circunstancias y ofreció una elegante concepción alternativa del paro y de la curva de Phillips a corto plazo. En su discurso presidencial de 1968 a la American Economic Association («The Role of Monetary Policy»), Friedman argumentaba que la relación de Phillips *a largo plazo* era vertical para una determinada tasa *natural* de paro. Esto es, a largo plazo, cualquier tasa de expansión monetaria y de inflación tiene poco o nada que ver con la tasa *natural* de paro. La cuestión de lo que constituya la tasa natural de paro ha sido planteada por Friedman en los siguientes términos:

> Se refiere... a la tasa de desempleo que está en correspondencia con las *condiciones reales existentes* en el mercado del trabajo. Se puede reducir suprimiendo obstáculos en el mercado laboral, reduciendo la fricción. Se puede elevar introduciendo obstáculos adicionales. La finalidad de este concepto es separar los aspectos monetarios de los no monetarios en la situación del empleo; precisamente el mismo objetivo que llevó a Wicksell a emplear la palabra *natural* en relación con el tipo de interés (*Teoría de los precios*, p. 278).

En la concepción de Friedman, pues, la tasa natural de paro viene determinada por todas las condiciones *reales* que influyen en la oferta y demanda de trabajo. Estos factores incluirían todos los acuerdos institucionales, tales como el grado de sindicación, las leyes sobre salarios mínimos, la proporción de mujeres en la fuerza de trabajo, el nivel de educación del trabajador y así sucesivamente.

A corto plazo, sin embargo, la tasa real de paro puede discrepar de la tasa natural. Puede ser mayor o menor que ésta. Para ver intuitivamente cómo es posible esto nos basta con volver a nuestro análisis del dinero y la inflación en la sección anterior, modificando únicamente el supuesto allí establecido de que la producción y el empleo se mantengan constantes durante el ajuste a una nueva tasa de expansión monetaria.

La clave para entender la relación a corto plazo entre la inflación y el desempleo reside en observar que después de un aumento de la tasa de expansión monetaria, las percepciones o expectativas de los hombres de negocios y de los trabajadores son distintas que las derivadas de la experiencia de los precios reales. En especial, a medida que los individuos empiezan a librarse de un exceso de saldos en efectivo, los

---

[6] De hecho, como sugiere el título de este ensayo, Phillips utilizó tasas de salarios monetarios, más que la tasa de inflación, en su relación. Además, es evidente que Irving Fisher descubrió la concepción de Phillips: véase el ensayo de Fisher, «A Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes» (1926).

precios de los bienes y servicios aumentan. Los empresarios observan un aumento de la demanda (y del precio) de sus propios productos (no un aumento del nivel general de precios) y producen más, contratando simultáneamente más trabajo a un salario real más bajo. ¿Por qué estarán dispuestos los trabajadores a ofrecer más trabajo? (Los salarios nominales pueden *aumentar* algo, pero la inflación tiende a reducir los salarios reales, ¡indicando una *reducción* de la cantidad de trabajo!) La respuesta es que las percepciones de los precios, por parte de los trabajadores, se retrasan: los trabajadores padecen, en términos keynesianos, *ilusión monetaria.* En otras palabras, el aumento de los salarios *nominales* hace suponer erróneamente a los trabajadores que los salarios reales han aumentado, y por tanto ellos ofrecen más trabajo. En consecuencia, el desempleo se reduce por debajo de la tasa natural hasta que los trabajadores (y los hombres de negocios) se percatan de la realidad y reajustan. Existe, por tanto, una relación inversa a corto plazo entre el paro y la inflación, pero a largo plazo la relación de Phillips es vertical para la tasa natural de paro. Así, los monetaristas argumentan que, a largo plazo, el empleo y, en consecuencia, el crecimiento del producto están determinados por los *factores reales* que influyen en los mercados de factores. La modificación de las tasas de crecimiento de la oferta monetaria sólo influye temporalmente en la producción y el empleo. No obstante, las variaciones de la oferta monetaria tienen efectos a largo plazo sobre la tasa de variación de los precios.

La política económica desde una perspectiva monetarista

El guión teórico monetarista incluye también un fuerte mensaje político. La existencia de un «componente de expectativas» en el argumento significa que existen retardos de varias clases en la ejecución de la política monetaria. Hay retardos *internos* y *externos* en la política monetaria de un banco central. Existen retardos internos a causa de los retrasos administrativos y en los retrasos en darse cuenta de que se están produciendo desarrollos económicos adversos en la producción, el empleo y los precios. Aunque éstos pueden ser de menor duración que en el caso de la política fiscal (que tiene que pasar por un proceso político), el retardo «externo» es muy significativo. Milton Friedman fue el primero que llamó la atención sobre el retardo externo, que es simplemente el lapso de tiempo que transcurre antes de que los cambios reales en la expansión o contracción monetarias se experimenten en las variables «objetivo» de la inflación, el producto y el empleo.

En la opinión monetarista, como hemos visto, el ajuste de las expectativas es un proceso que consume tiempo. Aunque una serie de estudios presentan una evidencia contradictoria sobre la materia, existe probablemente un retardo de seis a nueve meses entre las alteraciones monetarias y las variaciones del gasto total. Se considera por lo general que las variaciones de la producción son el primer objetivo afectado y que se requiere un año y medio para que puedan observarse en su totalidad los efectos de la expansión monetaria sobre la tasa de inflación. Sin embargo, comparativamente se sabe poco sobre la formación de las expectativas y de otros factores que influyen en la duración de los retardos. Así pues, es obvio que una buena dosis de incertidumbre rodea a la dirección y eficacia de la política monetaria.

Además, la Junta de la Reserva Federal ha fijado unos valores objetivos para las variables monetarias, en un intento de controlar la actividad macroeconómica. El intento del Sistema de la Reserva Federal de fijar los tipos de interés (como el tipo federal para fondos) —es decir, mantenerlos dentro de un determinado intervalo— ha conducido a errores muy costosos. Cuando los tipos de interés suben debido a factores del mercado, como un endeudamiento excesivo del gobierno, la Reserva Federal reacciona frecuentemente con una expansión monetaria que reduce temporalmente el tipo de interés, pero prepara el terreno para nuevas presiones alcistas sobre los tipos de interés en el futuro (precedidas, por supuesto, por tasas de inflación más altas). Este problema ha llevado a muchos monetaristas, incluyendo muy en particular a Friedman, a adherirse a la fijación de las reservas bancarias y de los agregados monetarios, más que de los tipos de interés. Hasta cierto punto, la Reserva Federal ha modificado los procedimientos operativos para fijar un tanto los agregados monetarios, pero el resultado de estos cambios poco sistemáticos ha distado de ser claro. Básicamente, los monetaristas consideran la política monetaria desde una perspectiva «normas-frente-a-discrecionalidad». Ellos cuestionan vigorosamente que la política discrecional —dado el estado de los conocimientos actuales o futuros acerca de los procesos macroeconómicos— pueda crear estabilidad. Consideremos este importante asunto con más detalle.

Normas frente a autoridad. Por supuesto, los Estados Unidos funcionan con una autoridad monetaria independiente. Los miembros de la Junta de la Reserva Federal son elegidos por el presidente de los Estados Unidos —con el asesoramiento y aprobación del Senado—, pero una vez elegidos trabajan con independencia del cuerpo político. Friedman ve en esta ordenación una amenaza para la libertad individual, porque es el dinero, más que cualquier otra cosa, lo que influye en el nivel de precios y empleo.

Podríamos esperar que Friedman se hubiera dejado llevar a una opinión semejante únicamente sobre la base de la persuasión filosófica, pero su argumento contra una autoridad monetaria independiente recibe una fuerza adicional de la investigación de los datos monetarios históricos. Por ejemplo, en su extenso estudio con Anna Schwartz, *Monetary History of the United States* (1963), Friedman revelaba que durante la gran depresión, la Junta de la Reserva Federal dejó que el *stock* monetario de los Estados Unidos quedara reducido a una tercera parte, lo que, según él, hizo que la depresión durase mucho más tiempo del que habría durado si la respuesta monetaria hubiese sido «adecuada».

Un conocimiento más profundo de los hechos monetarios en este y en otros países llevó a Friedman a afirmar que las depresiones graves se han visto acompañadas siempre por notables reducciones del *stock* monetario y que las grandes reducciones del *stock* monetario se han visto acompañadas siempre por depresiones. En el otro extremo del espectro, Friedman considera que las grandes inflaciones se han visto acompañadas siempre por notables aumentos del *stock* monetario y viceversa. Con respecto a la gran depresión, Friedman concluye:

> La Gran Depresión de los Estados Unidos, lejos de ser un signo de la inestabilidad inherente al sistema de la empresa privada, es un testamento del gran daño que pueden causar los errores de unos pocos hombres, cuando poseen amplios poderes sobre el

sistema monetario de un país (*Capitalismo y libertad*, p. 50 de la ed. citada por los autores).

Por lo tanto, Friedman defiende una alternativa que cuenta con una larga tradición en la Universidad de Chicago: que la autoridad monetaria independiente sea sustituida por unas normas automáticas. En opinión de Friedman, el funcionamiento pasado de la Junta de la Reserva Federal no se ha diferenciado mucho del de un adolescente nervioso que está aprendiendo a conducir. Cuando pisa el acelerador (es decir, cuando aumenta el *stock* monetario), nuestro nervioso principiante le da al coche demasiado gas; cuando pisa los frenos (reduciendo el *stock* monetario), los pisa con demasiada fuerza. En síntesis, es de esperar que acelere demasiado y que frene demasiado bruscamente. Más que discurrir suavemente por una senda de crecimiento económico, la economía está sujeta a rachas o empujones, de los que resultan inflaciones o depresiones, perjudicando en el proceso a los individuos.

Para contrarrestar esta tendencia, Friedman propone que la Junta de la Reserva Federal esté sometida a una ley para aumentar el *stock* monetario, mensualmente, a una tasa anual comprendida entre un 3 y un 5 por 100. Una tasa de aumento de este orden es consistente, en opinión de Friedman, con el crecimiento económico que se puede alcanzar en los Estados Unidos y con la estabilidad de los precios relativos. Además, eliminaría los efectos desestabilizadores de, por ejemplo, un aumento del 12 por 100 en la oferta monetaria de un mes y un aumento del 3 por 100 al mes siguiente.

Entre los académicos, la cuestión de las normas-frente-a-la-autoridad es muy controvertida. El resultado que Friedman espera de un crecimiento económico estable bajo unas reglas monetarias depende fundamentalmente de la estabilidad de la velocidad de circulación. Aunque su evidencia estadística apoya este supuesto, sus críticos discuten esa evidencia, o discrepan de los procedimientos estadísticos de Friedman. Algunos críticos sostienen que aunque la velocidad puede ser estable a largo plazo, no lo es a corto plazo. Por tanto, argumentan que se necesita una política monetaria discrecional para eliminar las variaciones de la velocidad que sean desestabilizadoras a corto plazo. Como sucede con tantos otros temas defendidos por Friedman, el debate sobre esta materia continúa todavía con vigor. Pero aquellos que comparten las opiniones de Friedman difícilmente podrían contar con un portavoz más eficaz de la posición monetarista en la teoría macroeconómica contemporánea[7].

Economistas de oferta y monetaristas. La línea de fondo. Como hemos visto en este y anteriores capítulos, está en marcha un gran debate sobre los aspectos fundamentales de la macroeconomía. En especial, los keynesianos y poskeynesianos apoyan la manipulación discrecional de la política fiscal o presupuestaria como principal instrumento de la estabilización macroeconómica, con políticas monetarias discrecionales utilizadas como controles auxiliares. Estas disposiciones discrecionales se refieren a veces a las «políticas de dirección de la demanda». En la visión

[7] Es tan agudo el intelecto de Friedman y es un adversario tan hábil en el debate, que ha sido comparado al filósofo Nietzsche, de quien H. L. Mencken dijo que «cuando salía a la palestra para argumentar era la hora de llamar las ambulancias» (en Breit y Ransom, *The Academic Scribblers*, p. 259).

keynesiana, pues, la economía necesita constantemente de la manipulación y de las intervenciones correctoras. (El éxito de estas políticas presupone, evidentemente, un considerable aparato gubernamental.) Los monetaristas ven el problema de otra forma. La economía es básicamente estable y autorregulada, y el papel del gobieno (especialmente el de la Reserva Federal) consiste en proporcionar un entorno predecible y estable en el que los procesos económicos puedan funcionar sin trabas, con mayor eficiencia, a fin de maximizar el bienestar económico. Así pues, la intervención mínima del gobierno, los presupuestos equilibrados, la desregulación de los negocios y de la industria y una norma de crecimiento monetario forman parte del «paquete» político monetarista. Sin embargo, tanto los monetaristas como los poskeynesianos han destacado el «lado de la demanda» de la economía en sus prescripciones políticas.

Durante los años setenta y ochenta ha surgido una nueva visión de la macroeconomía. Estos autores, conocidos como *economistas de oferta*, se han interesado por la disminución de las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo y de la producción en los Estados Unidos y otras economías avanzadas. Esto ha provocado una reinvestigación general de los factores que influyen en los incentivos para ahorrar, invertir y adquirir capital. Y lo que es más importante, los factores que influyen en la tecnología y en el mercado de trabajo se encuentran en la esfera de los economistas de oferta. Parte de la inflación de los años setenta, por ejemplo, ha sido achacada a la reducción del crecimiento de la productividad del trabajo. (En términos monetaristas, una disminución del crecimiento de Y, *ceteris paribus*, provocaría aumentos mayores de la inflación.)

¿Qué proponen, pues, los economistas de oferta? Ellos presentan las reducciones de impuestos y gastos y un presupuesto equilibrado como un importante tónico fiscal. El resultado neto, así se espera, será la creación de mayores incentivos para ahorrar e invertir. La desregulación de la industria, incluyendo la reducción de la regulación de «normas» que afectan a los negocios, un énfasis en los programas privados de formación profesional y una reducción de los subsidios de bienestar social que frenan los estímulos para trabajar y ahorrar, forman también parte de la mayoría de prescripciones políticas de los economistas de oferta.

EXPECTATIVAS RACIONALES: LA NUEVA ECONOMIA CLASICA

Otra teoría contemporánea (muy compleja en sus detalles) del funcionamiento de la economía es la llamada *hipótesis de expectativas racionales*. Aunque buena parte de este trabajo es extremadamente técnico, los perfiles básicos de la idea son simples y están construídos sobre las ideas clásicas (de ahí lo de «nueva economía clásica») y sobre los conceptos monetaristas de Milton Friedman y otros.

La idea básica de la teoría de las expectativas racionales es sencilla y atractiva: los participantes en el mercado no ignoran ni «desechan» la información y las predicciones sobre el curso futuro de la economía y sobre la actividad económica. Antes bien, anticipan racionalmente los efectos de las politicas gubernamentales y reaccionan en el presente de acuerdo con las expectativas que se han formado. Los defensores de esta teoría creen que los consumidores de bienes, servicios e instru-

mentos financieros, y los productores de estos elementos reaccionarán frente a las políticas fiscales monetarias y demás del gobierno mediante el aprendizaje (al menos en última instancia) de los efectos de estas políticas y acciones. Las *reacciones* de los consumidores y productores basadas en las expectativas racionales de los efectos de estas políticas *contrarrestarán* total o parcialmente los efectos deseados de las políticas discrecionales, fiscales y monetarias, del gobierno.

Por ejemplo, los participantes en el mercado aprenderán a través de la experiencia que los aumentos de la tasa de expansión monetaria, debidos a la actuación de la Junta de la Reserva Federal, serán seguidos generalmente por una tasa de inflación más alta, a la que siguen unos tipos de interés nominal más altos. Las acciones emprendidas en el presente de acuerdo con esta información, en todo o en parte, frustrarán los objetivos políticos deseados de la Reserva Federal. Si la Junta de la Reserva Federal aumenta la oferta monetaria a fin de aumentar el empleo (prescripción keynesiana para mitigar la recesión), pero los trabajadores y las empresas anticipan perfectamente los aumentos de precios resultantes, entonces los trabajadores demandarán aumentos de los salarios nominales. (Es necesario que disminuyan los salarios *reales* para obtener un aumento del empleo.) Las empresas que anticipen el aumento de precios y el aumento de ingresos estarán dispuestas a conceder a los obreros el aumento de salarios nominales. En esta coyuntura, sin embargo, los salarios reales se mantienen igual y la política deseada de la Reserva Federal se neutraliza pronto. Los responsables de la política discrecional se oponen a los participantes del mercado. En última instancia —después de que se haya asimilado el aprendizaje y las expectativas se ajusten convenientemente—, los responsables de la política influyen poco o nada en la economía. Pueden intentar «sorprender» a los participantes en el mercado, pero por término medio no lo pueden hacer siempre. Para producir algún efecto en la economía, la política tendría que conducirse de un modo «aleatorio».

La teoría de las expectativas racionales es claramente una ampliación de la hipótesis monetarista examinada previamente en este capítulo. Es una visión que procede de los fundamentos microanalíticos, clásicos y neoclásicos, del comportamiento de los mercados de trabajo y de productos. La «vieja visión clásica» de autores como Adam Smith, John Stuart Mill y, en este siglo, A. C. Pigou, destacaba la racionalidad de los participantes en el mercado, pero se trataba de una racionalidad basada en un supuesto de información perfecta. No era, desde luego, una modelización explícita de los mercados individuales en la economía clásica, pero las ideas de aquellos autores estaban saturadas por la creencia de que los participantes individuales en el mercado no podían ser manipulados por el gobierno ni por sus responsables. Adam Smith clarificó este principio de la economía clásica incluso antes de escribir *La Riqueza de las Naciones*. En su *Theory of Moral Sentiments*, Smith describió en líneas generales el perfil de la hipótesis de expectativas racionales:

> [El planificador económico] parece imaginar que puede disponer los diferentes miembros de la sociedad con la misma facilidad con que la mano puede disponer las diferentes piezas en un tablero de ajedrez; no considera que las distintas piezas del tablero de ajedrez no tienen otro principio de movimiento que el que imprime la mano sobre ellas; pero que, en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene el principio del

movimiento en sí misma, completamente diferente del que el legislador podría elegir o imprimir sobre ella (*Theory of Moral Sentiments*, p. 325).

La hipótesis de expectativas racionales ha generado un gran interés por la capacidad de los modernos responsables de la política para influir en los jugadores del «gran tablero de ajedrez de la sociedad [económica] humana». No existen todavía respuestas categóricas. Gran parte de la investigación contemporánea se ha dedicado al tema de si la política discrecional será o no será neutral o «cuasineutral», y en qué condiciones. La contrastación econométrica sofisticada (utilizando datos reales en la contrastación matemático-estadística de hipótesis) ha dejado abierta la respuesta a la cuestión fundamental. ¿Puede funcionar la política discrecional? Parte de la evidencia no respalda las conclusiones de los defensores de la teoría de las expectativas racionales. Hasta que contrastaciones semejantes no proporcionen unas respuestas consistentes, tanto los efectos políticos como los fundamentos teóricos de la teoría de las expectativas racionales seguirán estando en el limbo. Cualquiera que sea su destino final, la idea se encuentra en la cúspide de los debates contemporáneos sobre las teorías macroeconómicas y monetarias.

CONCLUSION

Los franceses tienen un dicho que reza así: «cuanto más cambian las cosas, más siguen siendo las mismas». Esta máxima parece especialmente apropiada para una evaluación de la moderna teoría macroeconómica y monetaria. ¡La economía de la oferta y los elementos fundamentales de la moderna teoría de las expectativas racionales (la idea sin el acompañamiento técnico) constituían el repertorio de Adam Smith y de muchos de los otros economistas clásicos importantes! Subyacentes en su concepción de la riqueza de una nación estaban los factores de la productividad del trabajo y de la formación de capital. Ellos acompañaron esto con una creencia en la intervención mínima del gobierno. Estos principios están muy cerca de las concepciones filosóficas y teóricas de los modernos economistas de oferta, de los monetaristas y de los defensores de la teoría de las expectativas racionales. Diríase que la teoría macroeconómica y monetaria contemporánea parece estar volviendo a los intereses perennes de cualquier economía. Sin embargo, éstos se han enriquecido. Ahora sabemos, gracias en gran medida al intervalo keynesiano y a la restauración de las ideas neoclásicas por Milton Friedman y los partidarios de las expectativas racionales, muchísimo más sobre el funcionamiento de la economía agregada. Podría decirse que la macroeconomía moderna —concebida de manera que incluya a la economía monetaria— es un campo de estudio importante y continuo del economista contemporáneo.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Una excelente revisión de la teoría monetaria que en algunos aspectos es paralela a la que se ha presentado en este capítulo se encuentra en J. Ascheim y C. Y. Hsieh, *Macroeconomics: Income and Monetary Theory* (Columbus, Ohio: Merrill, 1969). Para un repaso más amplio, véase Charles Rist, *History of Money and Credit Theory from John Law to the Present Day*, J. Degras (trad.) (Nueva York: Macmillan, 1940) (existe trad. cast.: *Historia de las doctrinas relativas al crédito y a la moneda.* Barcelona: Bosch, 1945).

El espacio no nos permite hacer justicia a los muchos talentos de Irving Fisher, ciertamente el primer candidato al título de «mayor economista americano». Una ojeada al aspecto personal de Irving Fisher se encuentra en J. P. Miller, «Irving Fisher of Yale», en William Fellner *et al.*, *Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher* (Nueva York: Wiley, 1967). El mismo volumen contiene también una instructiva y penetrante valoración de la obra teórica de Fisher, escrita por P. A. Samuelson. El papel de Fisher como responsable de la política y asesor presidencial se detalla en W. R. Allen, «Irving Fisher, F. D. R., and the Great Depression», *History of Political Economy*, vol. 9 (invierno 1977), pp. 560-587. La fundamentación, muy importante, que Fisher aportó a la teoría del riesgo y la incertidumbre, se desarrolla en J. H. Crockett, Jr., «Irving Fisher on the Financial Economics of Uncertainty», *History of Political Economy*, vol. 12 (primavera 1980), pp. 65-82.

Posiblemente la mejor fuente de información sobre Wicksell y sus ideas sea Uhr, *Economic Doctrines of Knut Wicksell* (véanse Referencias). Véase también Ragnar Frisch, *Knut Wicksell: A Cornerstone in Modern Economic Theory* (Oslo, 1951); D. Patinkin, «Wicksell's Cumulative Process in Theory and Practice», *Banca Nazionale del Lavoro Review*, vol. 21 (junio 1968), pp. 120-131; del mismo autor, «Wicksell's 'Cumulative Process'», *Economic Journal*, vol. 62 (diciembre 1952), pp. 835-847; E. J. Nell, «Wicksell's Theory of Circulation», *Journal of Political Economy*, vol. 75 (agosto 1967), pp. 386-394; y Jacob Marschak, «Wicksell's Two Interest Rates», *Social Research*, vol. 8 (noviembre 1941), pp. 469-478.

Las teorías monetarias de Alfred Marshall están descritas de la mejor forma en su *Money, Credit and Commerce* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1960 [1923]). Tal vez el mejor portavoz del grupo de Cambridge sea el discípulo de Marshall, Pigou. Véase A. C. Pigou: «The Value of Money», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 32 (noviembre 1917), pp. 38-65; «The Monetary Theory of the Trade Cycle», *Economic Journal*, vol. 39 (junio 1929), pp. 183-194; y «Marginal Utility and Elasticities of Demand», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 50 (mayo 1936), p. 532.

Money, Interest, and Prices (véanse Referencias), de Don Patinkin, es valioso en dos aspectos: 1) constituye un esfuerzo monumental para integrar por completo la teoría monetaria y la teoría del valor, y 2) las notas complementarias que figuran al final del libro proporcionan una información útil sobre los antecedentes históricos de la teoría monetaria neoclásica. Aunque el texto es difícil para estudiantes y puede que también para licenciados, las notas podrían leerse con mucho provecho.

La literatura sobre el monetarismo moderno y sus ideas satélites es extensa y creciente. Una soberbia introducción accesible al lector en general es J. Huston McCulloch, *Money and Inflation: A Monetarist Approach* (Nueva York: Academic,

1975). Un tratamiento más extenso de la aproximación monetarista al dinero y la inflación puede encontrarse en L. Auernheimer y R. B. Ekelund, Jr.: *The Essentials of Money and Banking* (Nueva York: Wiley, 1982). La relación entre el monetarismo moderno y la economía clásica, en general, y con David Hume en particular, es tratada de forma interesante en Thomas Mayer, «David Hume and Monetarism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95 (agosto 1980), pp. 89-101.

La historia desde un punto de vista monetarista está maravillosamente expuesta en el volumen de Friedman-Schwartz (véanse Referencias). La gran depresión, analizada desde esta atalaya, ha provocado una gran controversia. Véase Milton Friedman y Anna J. Schwartz. *The Great Contraction* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1966); después léase Peter Temin, *Did Monetary Factors Cause the Great Depression?* (Nueva York: Norton, 1976).

La teoría de las expectativas racionales se explica de una forma clara y no técnica en Rodney Maddock y Michael Carter, «A Child's Guide to Rational Expectations», *Journal of Economic Literature*, vol. 20 (marzo 1982), pp. 39-51. Aunque compleja en sus formulaciones avanzadas, la teoría de las expectativas racionales se desarrolló rápidamente durante los años setenta: véase T. Sargent, «Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment», *Brooking Papers in Economics Activity 2* (1973), pp. 429-472; T. Sargent and N. Wallace, «Rational Expectations and the Theory of Economic Policy», *Journal of Monetary Economics*, vol. 2 (abril 1976), pp. 169-184; y R. E. Lucas, «An Equilibrium Model of the Business Cycle», *Journal of Political Economy*, vol. 83 (diciembre 1975), pp. 1113-1144. Michael C. Lovell, «Tests of the Rational Expectations Hypothesis», *American Economic Review*, vol. 76 (marzo 1986), pp. 110-124, ha intentado contrastar las conclusiones de la teoría y no ha encontrado un respaldo empírico.

Los lectores interesados en saber más acerca de retardos y «objetivos» en la política monetaria (y fiscal) harían bien en consultar L. C. Anderson y J. L. Jordan, «Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Relative Importance in Economic Stabilization», *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, vol. 50 (noviembre 1968), pp. 11-24; véase también B. M. Friedman, «Even the St. Louis Model Now Believes in Fiscal Policy», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 9 (mayo 1977), pp. 365-367; y J. E. Tanner, «Are the Lags in the Effects of Monetary Policy Variable?», *Journal of Monetary Economics*, vol. 5 (enero 1979), pp. 105-121.

Para una introducción general a los aspectos de la economía de la oferta, véase L. R. Klein, «The Supply Side», *American Economic Review*, vol. 68 (marzo 1978), pp. 1-7. La «curva de Laffer» —que muestra la relación entre los *tipos* impositivos y los ingresos gubernamentales— ha sido una parte integrante de la moderna economía de la oferta. El economista Arthur Laffer argumentó que la disminución de los tipos impositivos crearía incentivos adicionales para trabajar e invertir, y aumentaría las rentas y los ingresos del gobierno; véase A. B. Laffer y R. D. Ranson, «A Formal Model of the Economy», *Journal of Business*, vol. 44 (julio 1971), pp. 247-270; y el tratamiento simplificado en J. Wanniski, «Taxes, Revenues, and the 'Laffer Curve'», *The Public Interest*, vol. 50 (invierno 1978), pp. 3-16. Para una crítica «fiscalista» de la lógica de Laffer, véase W. Heller, «The Kemp-Roth-Laffer Free Lunch», *The Wall Street Journal* (12 de julio de 1978), p. 20. Si existe o no la relación

de Laffer es discutible, pero nadie niega la existencia de un problema de productividad en la economía de los Estados Unidos en los años setenta. Una excelente visión de conjunto del problema la proporciona J. A. Tatom, «The Productivity Problem», *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, vol. 61 (septiembre 1979), pp. 3-16. Véase también, para contrastar las aproximaciones al problema de la productividad, Paul Samuelson y Milton Friedman, «Productivity: Two Experts Cross Swords», *Newsweek* (8 de septiembre de 1980), pp. 68-69.

La reaparición de la teoría cuantitativa en los años cincuenta y sesenta, junto con la escuela monetarista que la produjo, es el tema de un torrente de artículos, todos ellos aparecidos en *History of Political Economy*. Tres artículos relativos al efecto de los desarrollos teóricos y estadísticos sobre la primitiva teoría cuantitativa pueden leerse provechosamente como si formasen una unidad. T. M. Humphrey trata las contrastaciones estadísticas de la teoría en las tres primeras décadas de este siglo, destacando que la principal contribución de tales contrastaciones fue de naturaleza más empírica que teórica. Véase «Empirical Tests of the Quantity Theory of Money in the United States, 1900-1930», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 285-318. Las contribuciones pioneras y actuales al monetarismo teórico son el tema de dos artículos sobre C. F. Bickerdike y Clark Warburton. Sobre los desarrollos anticipadores de Bickerdike, relativos al papel del dinero en las fluctuaciones económicas, véase V. J. Tarascio, «Bickerdike's Monetary Growth Theory», *History of Political Economy*, vol. 12 (verano 1980), pp. 161-173. Antes de los escritos seminales de Friedman, Clark Warburton fue el defensor más incondicional del monetarismo. Aunque se encontraba fuera de la corriente principal de los tiempos keynesianos, Warburton merece que se le acredite haber encendido la lumbre del monetarismo cuando hacerlo era lo más impopular; véase T. F. Cargill, «Clark Warburton and the Development of Monetarism since the Great Depression», *History of Political Economy*, vol. 11 (otoño 1979), pp. 425-449. Finalmente, los importantes paralelismos entre la indiciación como barrera contra la inflación y el desarrollo del monetarismo son el tema de R. Brenner, «The Concept of Indexation and Monetary Theory», *History of Political Economy*, vol. 11 (otoño 1979), pp. 395-405.

REFERENCIAS

Breit, William, y Roger Ransom. *The Academic Scribblers*, ed. rev. Nueva York: Holt, 1982.

Fisher, Irving. «A Statistical Relation between Unemplyment and Price Changes», *International Labor Review* (junio 1926). Reimpreso como «I Discovered the Phillip's Curve», *Journal of Political Economy*, vol. 81 (marzo/abril 1973), pp. 496-502.

——. *The Purchasing Power of Money*. Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1963 [1911].

——. *The Theory of Interest*. Nueva York: Macmillan, 1930.

Friedman, Milton. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: The University of Chicago Press, 1956.

——. *A Program for Monetary Stability*. Nueva York: Fordham University Press, 1960.

——. *Capitalism and Freedom*. Chicago: The University of Chicago Press, 1962. (Trad. castellana: *Capitalismo y libertad*. Madrid: Rialp, 1966.)

——. «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review*, vol. 58 (marzo 1968), pp. 1-17.

——. *Price Theory*. Chicago: Aldine, 1976. (Trad. castellana: *Teoría de los precios*. Madrid: Alianza, 1976.)

——, y Anna Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963.

Hansen, Alvin. *Monetary Theory and Fiscal Policy*. Nueva York: McGraw-Hill, 1949. (Trad. castellana: *Teoría monetaria y política fiscal*. México: Fondo de Cultura Económica, 1960.)

Johnson, H. G. «Monetary Theory and Policy», *American Economic Review*, vol. 52 (junio 1962), pp. 335-384.

Mill, J. S. *Principles of Political Economy*, W. J. Ashley (ed.). Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1848]. (Trad. castellana: *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951 [1848].)

Patinkin, Don. *Money, Interest and Prices*, 2.ª ed. Nueva York: Harper & Row, 1965.

Phillips, A. W. «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, vol. 25 (noviembre 1958), pp. 283-299.

Pigou, A. C. (ed.): *Memorials of Alfred Marshall*. Londres: Macmillan, 1925.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianápolis: Liberty Classics, 1976 [1759].

Uhr, Carl G. *Economic Doctrines of Knut Wicksell*. Berkeley: University of California Press, 1962.

Wicksell, Knut. *Lectures on Political Economy*, 2. vols., L. Robbins (ed.). Londres: Routledge & Kegan Paul, 1935. (Trad. castellana: *Lecciones de economía política*. Madrid: Aguilar, 1947.)

——. *Interest and Prices*, R. F. Kahn (trad.). Londres: Macmillan, 1936.

CAPITULO 21

ECONOMIA AUSTRIACA

INTRODUCCION

El capítulo 13 pasó revista a las contribuciones de la «vieja» escuela austríaca en el contexto de una «revolución marginal» en la teoría del valor, que tuvo lugar en las últimas décadas del siglo XIX. La tendencia común entre los historiadores del pensamiento económico ha sido la de agrupar a Menger, Jevons y Walras como descubridores independientes de la misma aproximación al valor. Esta tendencia sirvió para oscurecer las diferencias esenciales en el intento original y en el diseño original de sus construcciones teóricas, y en la influencia que ejercieron sus principales obras, cada una de ellas a su modo, en el desarrollo posterior del pensamiento económico.

Por supuesto, una diferencia importante es que Walras, único entre los tres, fue el arquitecto del sistema del equilibrio general. Joseph Schumpeter destacó esta realización como la realmente importante del período, y concluyó que «en sí mismo, el principio de la utilidad marginal no es tan importante, después de todo, como Jevons, los austríacos y el propio Walras creían» (*History*, p. 918). Sin embargo, no es tan seguro que los austríacos considerasen que el principio de la utilidad marginal fuera tan importante como Schumpeter parece pensar que creían. En particular, la investigación reciente ha mostrado que el principio de la utilidad marginal *no es esencial* para el análisis económico de Menger y no es una parte integrante del mismo. Menger no se interesó en ninguna parte por los máximos o mínimos relativos de las funciones, que muchos consideran como la esencia del marginalismo. En lugar de ello, el centro de su análisis económico estaba en el estudio de las instituciones y de las condiciones de desequilibrio.

Este último interés constituye una aguda escisión entre la rama austríaca de la economía «neoclásica» y las variantes francesa (Cournot-Walras) o inglesa (Jevons-

Marshall) de la teoría neoclásica. Pasando por alto, de momento, el hecho de que Walras circulase por el camino real de la teoría del equilibrio general mientras Marshall tomaba la senda del análisis del equilibrio parcial, ambos mostraron un interés teórico por la determinación de los precios en un hipotético régimen de competencia perfectamente libre. En contraste, es importante observar que Menger no intentó explicar los precios ni supuso que la competencia pudiera ser «perfecta». No forjó ningún vínculo analítico entre «la importancia de las satisfacciones» (es decir, la utilidad marginal) y los precios del mercado. De hecho, él consideraba los precios del mercado como manifestaciones superficiales e incidentales de fuerzas mucho más profundas que operaban en el intercambio de bienes y servicios. El creía que la economía debía investigar estas fuerzas más profundas y las causas esenciales, más que interesarse por el formalismo matemático.

La visión que tenía Menger de los seres humanos y su naturaleza teñía inevitablemente su aproximación al análisis económico. En palabras de William Jaffé, una autoridad sobre el período:

> El hombre, tal como lo veía Menger, lejos de ser un «calculador instantáneo» [según la despectiva expresión de Veblen], es una criatura que anda dando vueltas, que se equivoca, mal informada, atormentada por la incertidumbre, flotando perennemente entre atractivas esperanzas y temores obsesionantes, y congénitamente incapaz de tomar decisiones finamente calibradas a la búsqueda de satisfacciones. [Así,] con su atención totalmente fija en la realidad, Menger no podía abstraer, y no abstrajo, de las dificultades con las que se enfrentaban los sujetos del intercambio ningún intento de obtener toda la información necesaria para que surgiese algo parecido a la determinación de un punto de equilibrio de los precios del mercado, ni su aproximación le permitía abstraer de las incertidumbres que velan el futuro, ni siquiera el futuro inmediato en la anticipación consciente en la que la mayoría de las transacciones presentes tiene lugar. Ni excluyó la existencia de grupos no competitivos, ni la omnipresencia de sujetos monopolísticos o monopoloides en el mercado («Menger, Jevons and Walras De-Homogenized», pp. 520-521).

El componente institucional es también de la mayor importancia en el paradigma austríaco, aunque de una manera diferente de la concebida por Veblen. El objetivo fundamental de la economía de Menger era hacer inteligible el fenómeno social en términos de objetivos y planes individuales. Las instituciones económicas y sociales afectan a la acción humana, influyendo en la interacción de los planes individuales. En el marco de Menger, una institución es cualquier modelo coordinado de interacción individual. Un mercado o un sistema legal es una institución, pero también lo es el dinero y también lo son los precios. ¿Cómo es que tanta gente con historiales tan diversos llega a un acuerdo sobre un determinado modelo de interacción? ¿Cómo es posible que tantos intercambios individuales tengan lugar en condiciones mutuamente ventajosas sin una dirección central? La tradición austríaca no constituye un conjunto preparado de respuestas a estas y otras preguntas teóricas importantes. Es, en cambio, una manera de concebir «el problema económico». Es un programa de investigación con una peculiar *gestalt*. Los conceptos clave de esta particular aproximación se refieren al papel e influencia de la subjetividad, el tiempo, la incertidumbre, el desequilibrio, el proceso, el conocimiento y la coordinación.

LA *GESTALT* DE LA ECONOMIA AUSTRIACA

Aunque fue Menger el primero que le confirió significado a la expresión «economía austríaca», su influencia fue mucho más allá de las fronteras nacionales de su tierra nativa. El «círculo de Viena» alimentó una segunda generación de austríacos, entre cuyos miembros más notables se encuentran Ludwig von Mises (1881-1973) y Joseph Schumpeter (1883-1950), ambos emigrados a Norteamérica. Mises, a su vez, enseñó a una tercera generación, que incluye a Friedrich Hayek (n. 1889), Oskar Morgenstern (1902-1977), Fritz Machlup (1902-1983), Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985) y Gottfried Haberler (n. 1901). En Londres, la influencia de Hayek alcanzó a G. L. S. Shackle y Ludwig Lachmann, este último poseedor también de un doctorado en Viena. En suelo americano, la influencia de Mises se extendió a Israel Kirzner y Murray Rothbard, que asistieron a sus seminarios en la Universidad de Nueva York. De esta manera, sucesivas generaciones de «austríacos» fueron engendradas mucho después de que la connotación geográfica de la palabra dejase de tener un significado sustantivo.

Los modernos expositores del planteamiento austríaco subrayan cinco puntos importantes del énfasis que distingue, en su opinión, a la economía austríaca de la corriente principal del análisis neoclásico. Las cinco características distintivas son: 1) subjetivismo radical, 2) individualismo metodológico, 3) que la acción humana tiene un objeto, 4) geneticismo causal, y 5) esencialismo metodológico. Cada una de ellas requiere cierta explicación.

El subjetivismo radical es una amplia red que encierra una serie de temas austríacos particulares. Es básica en el planteamiento austríaco la convicción de que todas las relaciones permanentes que subyacen en la teoría económica son consecuencia de la elección humana. Por tanto, los austríacos destacan los papeles del conocimiento y del error en la formación de las decisiones individuales. Lo importante es que la gente *sea distinta* con respecto a su conocimiento, interpretación, expectativas y diligencia, de manera que el subjetivismo tiene un significado mucho más amplio que el que se refiere meramente a los gustos. Todas las decisiones son subjetivas por su misma naturaleza. No puede esperarse razonablemente que determinadas informaciones sean poseídas por cualquier otro que no sea el individuo que toma una decisión, por ejemplo, las informaciones relativas a la intensidad y forma de sus preferencias o expectativas. Puesto que la toma de decisiones es de la competencia del empresario, a la condición de empresario se le otorga, en consecuencia, un amplio espacio en la economía austríaca.

Sin embargo, el aspecto más singular y radical del planteamiento austríaco reside en su énfasis sobre la primacía de la utilidad y el rechazo de los costes como elemento relevante (con la utilidad) en la determinación del valor. Este último punto constituye la ruptura más acusada con la variante inglesa (Marshall y Jevons) de la teoría neoclásica del valor. Esencialmente, los austríacos argumentan que los costes económicos son en sí mismos subjetivos, puesto que se basan en cálculos de utilidad *a la que se renuncia* siempre que se efectúa una elección. En otras palabras, los austríacos asocian los costes con una decisión, con un acto neutro, no con un acontecimiento o una cosa. Esto significa que los costes se subordinan a la utilidad, pero también están inextricablemente unidos a ella. Los costes son subjetivos porque

son percibidos por el que realiza una elección. El precio pagado por un artículo representa, por tanto, la utilidad que dicho artículo tiene sólo para el comprador, no necesariamente su utilidad para cualquier otra persona. Esta línea de pensamiento se opone a la de la estricta tradición marshalliana que asocia costes con acontecimientos y que, por lo tanto, considera los costes como algo en cierto sentido objetivo.

El individualismo metodológico afirma que el modo más apropiado para estudiar los fenómenos económicos es a nivel del individuo. Si la economía es una ciencia de la elección, entonces debe considerarse al que realiza la elección para entender las relaciones económicas. Pero, ¿no son colectivas algunas elecciones, en el sentido de que son realizadas por un conjunto de gente (por ejemplo, un comité) más que por un solo individuo? Hay dos cosas que considerar al responder a esta pregunta. Una es que cualquier cuerpo colectivo de toma de decisiones se compone de personas cuyas decisiones individuales integran el juicio colectivo. La otra se refiere a la naturaleza de los agregados y a la clase de información que transmiten. Los austríacos argumentan que los agregados sólo importan cuando no importan las consideraciones individuales; con todo, para los austríacos las decisiones individuales *siempre* importan. En el análisis final, la elección entre individual o agregado es por lo menos en parte un asunto normativo, y los austríacos son completamente explícitos acerca de sus preferencias metodológicas en este aspecto.

Existe un elemento de teleología en el planteamiento austríaco, expresado en su énfasis sobre que la acción humana *tiene un objeto*. Sin embargo, se trata de una clase de teleología que no considera los objetivos como absolutos. Pueden cambiar a lo largo del tiempo y evidentemente varían de un individuo a otro. La proposición básica que los austríacos afirman en este punto es que la elección individual no es la consecuencia de algún simple impulso gravitatorio hacia la utilidad. Antes bien, los individuos actúan con un propósito, aunque este propósito se vea frecuentemente frustrado por error o conocimiento imperfecto. En este aspecto, los austríacos son decididamente antibenthamitas, porque Bentham consideraba que la gente era pasivamente empujada por el placer y el dolor. Los austríacos consideran que todas las elecciones miran hacia adelante; en consecuencia, las expectativas son variables económicas muy importantes. Estas expectativas, junto con el propósito que se encuentra detrás de las acciones de cada persona, conforman los planes individuales y las decisiones consecuentes con la ejecución de cada plan.

Decir que la economía austríaca es genético-causal equivale a decir que destaca más las esencias que las relaciones funcionales. El funcionalismo destaca el funcionamiento de las condiciones que deben satisfacerse para que se alcance un fin determinado (por ejemplo, la enumeración de las características que constituyen el modelo de competencia). Los austríacos sostienen que están más interesados en la naturaleza y en la esencia de las cosas y menos interesados en su forma. Existe un rasgo aristotélico que corre a través del planteamiento austríaco; por ejemplo, los intentos de matematizar las relaciones económicas se consideran infructuosos, porque la matemática es funcional y orientada a la forma y por tanto incapaz de aportar ninguna comprensión real de las relaciones económicas básicas.

Finalmente, la economía austríaca se proclama *no científica*. Adviértase que «ciencia» corresponde en este contexto a «scientism», que es una palabra acuñada

por Hayek para referirse a la aplicación (ilegítima, en su opinión) de los principios de la ciencia natural al estudio de los humanos. Hayek considera que este intento es decididamente *no científico* porque implica la aplicación mecánica y no crítica de hábitos de pensamiento a campos diferentes de aquellos en los que se han formado. Según Hayek, «el punto de vista "científico" ["scientistic", en este sentido particular hayekiano], a diferencia del científico, no es un punto de vista imparcial, sino una aproximación muy parcial que, antes de considerar su objeto, afirma que conoce la manera más adecuada para investigarlo» (*The Counter-Revolution of Science*, p. 24). Para Hayek, los principales culpables de promover la imitación servil del método y lenguaje de la ciencia por las ciencias sociales fueron Saint-Simon y Comte (véase el capítulo 10). A consecuencia de esta opinión hayekiana, las pretensiones de la economía austríaca son bastante modestas. Los austríacos intentan comprender la sociedad humana y hacerla más inteligible, sin interesarse por la realización de predicciones.

Se sale del objetivo limitado de este capítulo tratar todos los aspectos de la economía austríaca. Ofrecemos un tratamiento breve de varios temas austríacos: dinero, crédito, ciclo económico y naturaleza de la competencia.

LUDWIG VON MISES: LA TEORIA DEL DINERO Y DEL CREDITO

Los economistas clásicos trataron el dinero como neutral en sus efectos económicos (véase el capítulo 6), y los economistas neoclásicos walrasianos, del pasado y del presente, no admiten el carácter singular del dinero. En los modelos de equilibrio general el dinero es meramente un *numéraire*; no tiene propiedades que le distingan de los muchos bienes no monetarios del modelo. La teoría monetaria austríaca rechaza todas estas proposiciones. Considera que el dinero tiene un carácter singular, a causa de su intercambiabilidad intertemporal, y se concentra en los efectos, sobre los precios relativos, de las variaciones de la oferta monetaria. La teoría empieza con una teoría de la evolución del dinero y concluye con un análisis de los efectos de las variaciones monetarias sobre las decisiones económicas fundamentales de los individuos.

Aunque Carl Menger (véase el capítulo 13) forjó una teoría de la evolución del dinero que destacaba las consecuencias involuntarias del comportamiento (egoísta) individual, no consiguió resolver la cuestión de qué es lo que determina el valor del dinero. Así pues, la teoría monetaria permaneció separada de la teoría del valor hasta que ambas fueron integradas por Ludwig von Mises, uno de los discípulos de Böhm-Bawerk en la Universidad de Viena. Mises logró la integración de la teoría monetaria y la teoría del valor fundamentándolas sobre el mismo principio, la utilidad marginal de las necesidades individuales subjetivas.

Valor de uso subjetivo frente a valor de cambio objetivo

Mises admitía que la utilidad marginal del dinero procede de dos fuentes distintas. Por una parte, el dinero tiene un valor derivado del valor de los bienes que puede comprar. Por otra parte, el dinero tiene por sí mismo un valor de uso subjetivo,

porque puede guardarse para un intercambio futuro. Lo que en el lenguaje ordinario llamamos valor del dinero nace de la capacidad del dinero para cambiarse por otras cosas. Mises llamó a esta característica del dinero su valor de cambio objetivo, para distinguirlo del valor de uso subjetivo del dinero. Hoy lo llamamos poder adquisitivo del dinero.

¿Cómo medimos, pues, el poder adquisitivo del dinero? La teoría convencional ofrecía un concepto de nivel de precios (agregado) unitario, según el cual el poder adquisitivo del dinero (la recíproca del nivel de precios) es el resultado de dividir el volumen total de transacciones de la sociedad por la velocidad de circulación. En términos de la familiar ecuación de cambio (véase el capítulo 20), donde $MV = PT$, el nivel de precios P se obtendría como sigue: $P = MV/T$, y su recíproca (el poder adquisitivo del dinero), $1/P = T/MV$. Mises admitía la pizca de verdad que contiene la teoría cuantitativa, es decir, «la idea de que existe una conexión entre las variaciones del valor del dinero, por una parte, y las relaciones entre la oferta y la demanda de dinero, por otra», pero «fuera de esta proposición, la teoría de la cantidad no puede darnos nada. Sobre todo no consigue explicar el mecanismo de las variaciones del valor del dinero» (*Teoría del dinero y del crédito*, pp. 129-130).

Fiel a la tradición austríaca, Mises rechazó la aproximación macroeconómica a la teoría monetaria, en favor de un planteamiento individualista. Toda valoración la llevan a cabo los individuos; por lo tanto, la clave para la comprensión del valor del dinero tiene que estar en la mente del individuo. El poder adquisitivo de una unidad monetaria es la extensa e *impresionante colección de bienes* que pueden adquirirse con esa unidad monetaria. Esta colección es heterogénea y específica. En cualquier momento del tiempo, una unidad monetaria podría comprar, por ejemplo, tres paquetes de goma de mascar, un par de calcetines, dos *diskettes* de ordenador, dos gaseosas, un paquete de cigarrillos, la décima parte de un corte de pelo y así sucesivamente. Por tanto, el poder adquisitivo del dinero no puede resumirse en una cifra correspondiente a un nivel de precios unitario. Un bien homogéneo tiene que definirse siempre en términos de su utilidad para el consumidor, más que por sus propiedades tecnológicas. Asimismo, el precio tiene que relacionarse con la utilidad específica de un bien y no con sus propiedades tecnológicas. Dos apartamentos con las mismas propiedades tecnológicas, uno en Manhattan y otro en Peoría, por ejemplo, no tendrán el mismo precio porque no son igualmente útiles para el comprador. El apartamento en Nueva York tiene una localización más deseable, con unas posibilidades de consumo más amplias, y por esta razón se cotizará más en el mercado. Mises destacaba los aspectos de localización (y los aspectos temporales) al explicar las diferencias de valor de bienes tecnológicamente semejantes, y esto, a su vez, complementa la noción austríaca de que el poder adquisitivo del dinero es igual a una colección de bienes.

Al aplicar la teoría de la utilidad marginal al precio del dinero, Mises se enfrentó con un espinoso problema analítico. Cuando un individuo asigna al café, a los zapatos o a las vacaciones un lugar en una escala de valores, valora esos bienes por su uso directo en el consumo, y cada valoración es independiente de, y previa a, su precio en el mercado. Sin embargo, la gente no mantiene dinero porque éste pueda utilizarse directamente en el consumo, sino porque puede, con el tiempo, intercambiarse por bienes que se utilizarán directamente. En otras palabras, el dinero no

es útil en sí mismo. Es útil porque tiene un valor de cambio previo: un poder adquisitivo preexistente. Por tanto, la demanda de dinero no sólo *no* es independiente de su precio en el mercado, sino que deriva precisamente de su precio preexistente en términos de otros bienes y servicios. Y en esto reside el problema. Si la demanda de dinero, y por lo tanto su utilidad, depende de su precio preexistente o poder adquisitivo, ¿cómo puede explicarse el precio por la demanda? Los críticos de Mises le acusan de caer en un círculo vicioso.

Mises evitó el círculo vicioso por medio de un teorema de regresión. La demanda de dinero en un día determinado, por ejemplo el día D, es igual a su poder adquisitivo del día anterior, $D - 1$. La demanda de dinero el día anterior, $D - 1$, a su vez, es igual al poder adquisitivo del dinero en el día $D - 2$, y así sucesivamente. En otras palabras, la demanda de dinero siempre tiene un componente histórico (es decir, temporal). Pero, ¿no es esto una regresión infinita hacia atrás en el tiempo? No, respondió Mises, sólo tenemos que llevar hacia atrás el análisis hasta el punto en que la mercancía utilizada como dinero no se usaba como medio de intercambio indirecto, sino que, en lugar de ello, se demandaba únicamente por su uso en el consumo directo. Supongamos que retrocedemos en el tiempo hasta el punto en que el oro se introdujo como dinero. Supongamos que anteriormente todo el comercio tuviese lugar por medio del trueque. El último día de trueque, el oro tenía valor únicamente por su uso en el consumo directo, pero el primer día que se empleó como dinero, incorporó un uso adicional como medio de cambio. En otras palabras, el primer día que se usó como medio de cambio, el oro tenía dos dimensiones de utilidad: primera, un uso en el consumo directo; y segunda, un uso monetario que tenía un componente histórico en su utilidad.

Evaluando este teorema de regresión, Murray Rothbard, discípulo de Mises, señalaba la continuidad entre Mises y Menger, que destacó los elementos evolutivos e institucionales del dinero:

> No sólo explica completamente el teorema de regresión de Mises la demanda corriente de dinero e integra la teoría del dinero y la teoría de la utilidad marginal, sino que demuestra también que el dinero tiene que haberse originado de esta forma —en el mercado— con individuos que en el mercado comenzaron gradualmente a utilizar alguna mercancía que ya tenía un valor previo como medio de cambio. Ninguna clase de dinero pudo tener su origen por un pacto social para considerar como «dinero» alguna cosa que previamente no tuviese valor o por una súbita autorización del gobierno. Porque en aquellos casos, la mercancía dinero podía no tener un poder adquisitivo previo, que pudiera tenerse en cuenta en la demanda de dinero del individuo. De esta manera, Mises demostró que la intuición histórica de Carl Menger sobre el modo de aparición del dinero en el mercado no era simplemente un resumen histórico, sino una necesidad teórica («The Austrian Theory of Money», p. 169).

El efecto de las variaciones del dinero en los precios relativos

Utilizando una primera intuición atribuida a Richard Cantillon (véase el capítulo 4), Mises concentró su análisis monetario en los efectos de las variaciones del *stock*

monetario en la actividad económica. Una vez más, rechazó el planteamiento macroeconómico en favor del individualismo metodológico. En respuesta a la teoría cuantitativa presentada por John Locke, Cantillon había argumentado que el resultado de un aumento del *stock* monetario no sería uniforme a través de la economía, sino que más bien produciría un aumento de los precios a tasas desiguales en los diferentes sectores, alterando por tanto los precios *relativos* en el proceso. Mises combinó la teoría de la utilidad marginal del dinero con este «efecto Cantillon», para clarificar el impacto de las variaciones de la oferta de dinero.

En las sociedades modernas, cuando los gobiernos o los bancos centrales aumentan la oferta de dinero, no lo hacen de tal manera que afecte a todos por igual. En vez de ello, el gobierno o los bancos crean nuevo dinero para gastarlo en bienes y servicios específicos. La demanda de estos bienes específicos aumenta, aumentando por tanto sus precios en primer lugar. (Los elementos de esto en una economía misesiana tienen que estar claros ahora: a medida que aumentan las tenencias de dinero, la utilidad marginal del dinero disminuye, de modo que determinados bienes se revalúan con respecto al dinero en las escalas de preferencias subjetivas, impulsando al alza los precios de estos bienes.) El nuevo dinero se introduce gradualmente en la economía, elevando la demanda y los precios a medida que va penetrando en los diversos sectores. Por tanto, la renta y la riqueza se redistribuyen entre aquellos que reciben el nuevo dinero en primer lugar, a costa de aquellos que lo reciben más tarde o de los que viven de rentas fijas y no reciben ninguna porción del nuevo dinero.

Admitiendo estos efectos en los precios relativos y la consiguiente redistribución de la riqueza que acarrean, Mises se oponía con extraordinaria fuerza a la expansión inflacionista de la oferta monetaria. Efectivamente, argumentaba que puesto que los servicios que el dinero presta en el intercambio no aumentan porque haya un *stock* de dinero mayor, la inflación siempre será un juego de suma cero, que beneficiará a unos a costa de otros.

> Los servicios que el dinero proporciona vienen condicionados por el poder adquisitivo del mismo. Nadie pretende poseer específico número de monedas o determinado saldo dinerario; lo que se pretende es disponer de un cierto poder adquisitivo. Como quiera que la propia mecánica del mercado tiende a fijar el poder adquisitivo del dinero a aquel nivel al cual la oferta y la demanda del mismo se igualan, nunca puede haber ni exceso ni falta dineraria. Sea grande o pequeña la total cantidad de dinero existente, todas y cada una de las personas operantes disfrutan plenamente de las ventajas que del cambio indirecto y de la existencia del dinero cabe derivar. Los cambios del poder adquisitivo monetario lo que indudablemente hacen es variar la distribución de la riqueza entre los diversos miembros de la sociedad. Desde el punto de vista de quienes piensan derivar personal ganancia de las aludidas mutaciones, tal vez resulten insuficientes o excesivas las existencias dinerarias; tal afán de lucro posiblemente tienda a imponer medidas que provoquen variaciones de origen monetario en el poder adquisitivo del dinero. Los servicios que el dinero proporciona, sin embargo, no pueden ser ni mejorados ni empeorados variando las existencias monetarias... Cualquiera que sea la cuantía de las existencias dinerarias, son éstas siempre suficientes para que todos disfruten de cuantos servicios el dinero puede procurar y efectivamente rinde (*La acción humana*, pp. 629-630).

Es evidente, a partir del pasaje anterior, que el análisis económico de Mises le hizo desconfiar ante el abuso potencial presente en toda concentración de poder económico. La expansión monetaria es un método por el cual el gobierno, su sistema bancario controlado y los grupos políticos mejor situados pueden expropiar parcialmente la riqueza de otros grupos de la sociedad. Teniendo un testimonio de primera mano en la hiperinflación alemana posterior a la Primera Guerra Mundial, Mises se mantuvo escéptico en relación con la buena voluntad de cualquier gobierno para mostrar una contención monetaria durante largos períodos de tiempo. Es por esta razón, y no porque atribuyese cualidades misteriosas al oro, que Mises defendía un patrón oro como la mejor forma de dinero.

F. A. HAYEK Y LOS CICLOS ECONOMICOS: LA TEORIA MONETARIA DE LA SOBREINVERSION

La teoría del dinero y del crédito de Mises llevó a una teoría austríaca de los ciclos económicos, basada en las variaciones de la oferta monetaria, teoría que elaboró de forma más completa uno de los discípulos de Mises, el premio Nobel Friedrich A. Hayek. Como Mises, Hayek rompió con la tradición de la teoría cuantitativa, porque ésta ignoraba el efecto del dinero sobre los precios relativos. El prosiguió la integración de la teoría monetaria y la teoría del valor que Mises había comenzado, explorando el efecto de las variaciones de la oferta monetaria sobre la *composición* del producto, más que sobre la cantidad de producto o el nivel de precios agregado.

La teoría del ciclo económico de Hayek es una mezcla de las teorías austríacas del dinero, el capital y los precios. En resumen, su explicación del ciclo es como sigue. Una perturbación monetaria (por ejemplo, un aumento del *stock* monetario) produce una reducción de los tipos de interés por debajo de un nivel de equilibrio, lo que estimula la inversión en capital, y por tanto la reasignación de recursos, desplazándolos de la producción de bienes de consumo hacia la producción de bienes intermedios (de capital). En consecuencia, los precios de los bienes de capital suben y los precios de los bienes de consumo bajan. Esta variación de los precios relativos modifica la *estructura de producción*. (Hayek consideraba todo el proceso de producción como una actividad con muchas etapas, a través de la cual pasan las primeras materias hasta que finalmente aparecen como productos finales. Por lo tanto, una variación del número de etapas o una reasignación de los recursos entre las diferentes etapas constituyen una modificación de la estructura de la producción.) Un cambio semejante en la estructura de la producción, a causa del componente de un tiempo más largo del capital, lleva a la sobreinversión en métodos de producción «más largos» o más «indirectos», y por tanto trastorna la coordinación de planes entre consumidores y productores, y entre ahorradores e inversionistas.

Aunque la principal contribución técnica de Hayek a la teoría económica fue su teoría monetaria, su importante concepción del equilibrio como coordinación de las actividades económicas se convirtió en el tema unificador de todos sus escritos. La coordinación se logra cuando los planes de todos los que toman decisiones económicas se engranan entre sí. ¿Cómo sucede esto? Los que han de tomar decisiones esperan señales. Las señales apropiadas son los precios relativos. Hayek argumenta-

ba que si los precios relativos varían debido a las fuerzas «naturales» de la tecnología, los gustos, la preferencia temporal, etc., los ajustes subsiguientes restablecerán un plan coordinado. Pero las perturbaciones puramente *monetarias* evocan señales perversas, al provocar unas tasas de rendimiento artificialmente crecientes en determinados sectores de la actividad económica. Estas tasas de rendimiento sólo pueden mantenerse en tanto que continúen los estímulos monetarios adicionales, de manera que con el tiempo todo auge será seguido por una interrupción del mismo.

Hayek centraba su teoría del ciclo económico en las señales del mercado utilizadas por ahorradores e inversionistas para tomar sus decisiones. Destacaba que aunque estas decisiones se toman de forma independiente, son interdependientes en términos de sus implicaciones para el equilibrio. Los ciclos se producen cuando aparece una incoherencia general de los planes. En el caso de un estímulo monetario, las empresas tienden a desplazarse a métodos más intensivos en capital, a costa de la producción de bienes de consumo, a pesar del hecho de que no haya tenido lugar un ahorro planeado adicional. Según Hayek:

> [Este] sacrificio no es voluntario, y no lo hacen los que cosecharán el beneficio de las nuevas inversiones. Lo hacen los consumidores en general, quienes, a causa del aumento de competencia por parte de los empresarios que han recibido el dinero adicional, se ven obligados a renunciar a una parte de lo que solían consumir. Ello no sucede porque quieran consumir menos, sino porque su renta no les permite consumir sino una menor cantidad de bienes. No hay duda de que, si sus ingresos monetarios aumentasen de nuevo, intentarían de inmediato aumentar el consumo hasta llegar a su proporción habitual (*Prices and Production*, p.57).

Hayek completó su investigación sobre la teoría monetaria y la teoría del ciclo económico en los años treinta, en una época en que la macroeconomía keynesiana era dominante. Con el tiempo, su teoría monetaria fue eclipsada por la llamada revolución keynesiana. En tiempos más recientes, Hayek ha dirigido su atención a otros temas analíticos importantes, especialmente el papel de la información en la actividad económica. Esta última contribución ha demostrado poseer una mayor supervivencia que la primera de Hayek, y éste ha sido oportuno en la anticipación de un resurgimiento y reformulación de las teorías contemporáneas de la competencia. Algunos aspectos de la nueva teoría de la competencia se discuten en el capítulo 23, particularmente las ideas de conocimiento, información y coste de transacción. Aunque el espacio y la estructura organizativa de este libro impiden una discusión completa de la contribución de Hayek a esta literatura, sus esfuerzos pioneros han tenido una influencia importante en el desarrollo del pensamiento económico contemporáneo.

JOSEPH SCHUMPETER: COMPETENCIA, DINAMICA Y CRECIMIENTO

Joseph Schumpeter fue un economista austríaco de la tercera generación que adquirió relieve como ministro de Hacienda del gobierno austríaco. Discípulo de Böhm-Bawerk en la Universidad de Viena, emigró más tarde a los Estados Unidos a fin de

evitar la embestida de Hitler. Aunque formado en la tradición austríaca, Schumpeter reabrió una línea clásica de investigación económica: el tema del desarrollo económico. En 1911, publicó su *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* [*Teoría del desenvolvimiento económico*], un libro que se ganó el aplauso de los críticos, pero que tuvo poco impacto sobre los economistas angloparlantes hasta que fue traducido al inglés en 1934. Su segunda obra importante, *Business Cycles*, lo siguió en 1939.

Schumpeter combinó ideas de Marx, Walras y el historiador y sociólogo alemán Max Weber, con intuiciones de sus predecesores austríacos, Menger, Wieser y su maestro Böhm-Bawerk. Como Marx, por quien profesaba una gran admiración, Schumpeter no fue un simple imitador; tomó ideas de sus héroes intelectuales, pero las moldeó de una forma personalmente original. Compartía la opinión de Marx de que los procesos económicos son orgánicos y que el cambio surge *desde dentro* del sistema, no meramente desde fuera. Admiró la mezcla de sociología y economía que comprenden las teorías de Marx y Weber. De Walras tomó la noción de empresario, pero en lugar de la figura pasiva del sistema de equilibrio general de Walras, Schumpeter la sustituyó por un agente activo del progreso económico. Reflejando el interés de los economistas austríacos por los procesos de desequilibrio, Schumpeter hizo del empresario el principal agente que provoca el *desequilibrio* (es decir, el cambio) en una economía competitiva.

Para Schumpeter, el desarrollo es un proceso dinámico, una alteración del *status quo* económico. El no consideraba el progreso económico como algo simplemente accesorio al cuerpo central de la teoría económica ortodoxa, sino como la base para la reinterpretación de un proceso vital que había sido excluido de la corriente principal del análisis económico por el planteamiento estático del equilibrio general. El empresario es una figura clave para Schumpeter porque, sencillamente, es la *persona causa* del desarrollo económico.

Empresarios e innovación

Como Menger y los austríacos de la segunda generación, Schumpeter describió la competencia como un proceso que supone principalmente las innovaciones dinámicas del empresario. Schumpeter utilizó el concepto de equilibrio como Weber había utilizado el de estado estacionario: como una construcción teórica, un punto de partida. Acuñó una expresión para describir este estado de equilibrio: «la corriente circular de la vida económica». Su principal característica es que la vida económica se desenvuelve rutinariamente sobre la base de la experiencia del pasado; no hay fuerzas que pongan de manifiesto ningún cambio en el *status quo*. Schumpeter subrayó la naturaleza de la producción y la distribución en la corriente circular en los siguientes términos:

> Cada [período] opera con bienes que preparó para él el precedente, y en cada uno se producen bienes económicos para su uso en el período subsiguiente... Por tanto los terratenientes y obreros solamente entregarán sus servicios a cambio de bienes de consumo, ya se empleen dichos servicios en la creación de bienes de consumo o de producción. No tienen necesidad de cambiar sus servicios de tierra y trabajo por bienes futuros, o promesas de bienes futuros de consumo, así como tampoco de solicitar «anticipos» de

> bienes de consumo presentes. Nos hallamos simplemente ante un cambio, y no ante operaciones de crédito. El elemento «tiempo» no juega papel alguno. Todos los productos son *solamente* productos, y no otra cosa. A la empresa individual no le importa si se dedica a la producción de bienes de producción o de consumo, pues el producto se paga en ambos casos de inmediato, y a su valor completo (*Teoría del desenvolvimiento económico*, pp. 53, 55).

En este hipotético sistema, la función de producción no varía, aunque es posible la sustitución de factores, dentro de los límites del horizonte tecnológico conocido. La única actividad real que debe llevarse a cabo en este estado es la «de combinar los dos factores originarios de la producción, y esta función queda cumplida en forma mecánica en cada período, por propio acuerdo, sin requerir un elemento personal distinguible de la [mera] inspección ...» (*Teoría del desenvolvimiento económico*, p. 56). En esta situación artificial, el empresario es un cero a la izquierda. No tiene nada que hacer, porque el equilibrio es automático y permanente. Pero este estado de cosas no se aplica al mundo dinámico en el que vivimos.

Schumpeter escribió, en *Capitalismo, socialismo y democracia* (pp. 120-121), que el problema realmente relevante no es cómo administra el capitalismo las estructuras existentes, sino cómo las crea y destruye. El llamó a este proceso «destrucción creadora», y sostuvo que constituye la esencia del desarrollo económico. En otras palabras, el desarrollo es una *perturbación* de la corriente circular. Tiene lugar en la vida industrial y comercial, no en el consumo. Es un proceso definido por la introducción de nuevas combinaciones en la producción. Lo realiza el empresario.

Schumpeter redujo su teoría a tres pares de contrarios: 1) la corriente circular (es decir, la tendencia hacia el equilibrio), por una parte, frente al cambio en la rutina, o en los datos económicos, por otra; 2) la estática frente a la dinámica, y 3) la función del empresario frente a la simple administración. El primer par se compone de dos procesos reales; el segundo, de dos aparatos teóricos; el tercero, de dos tipos de conducta distintos. La teoría sostenía que la función esencial del empresario es distinta de la del capitalista, el terrateniente, el trabajador o el inventor. Según Schumpeter, el empresario puede ser cualquiera de estas cosas, pero si lo es, es por casualidad más que por naturaleza de la función. Tampoco está la función empresarial, en principio, relacionada con la posesión de riqueza, aun cuando «el hecho accidental de la posesión de riqueza constituye una ventaja práctica» (*Teoría del desenvolvimiento económico*, p. 101 de la ed. citada por los autores). Además, los empresarios no forman una clase social, en el sentido técnico, aunque lleguen a ser apreciados por su capacidad en una sociedad capitalista.

Schumpeter admitía que la función básica del empresario casi siempre se encuentra mezclada con otras funciones. La condición de empresario «puro» es difícil de aislar de las demás actividades económicas. Pero el concepto de «administración» no describe el papel auténticamente característico del empresario. «La propia función de superintendencia, no constituye una distinción económica esencial», escribió Schumpeter (*Teoría del desenvolvimiento económico*, p. 33). Sin embargo, la función de tomar decisiones es otra cuestión. En la teoría de Schumpeter, el empresario dinámico es la persona que innova, que realiza «nuevas combinaciones» en la producción.

Schumpeter describió la innovación de varias maneras. Primero enumeró los

tipos de nuevas combinaciones que subyacen en el desarrollo económico. Comprenden las siguientes: 1) la introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien, 2) la introducción de un nuevo método de producción, 3) la apertura de un nuevo mercado, 4) la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento, y 5) la creación de una nueva organización de cualquier industria (por ejemplo, la creación o destrucción de un monopolio). Por supuesto, con el transcurso del tiempo, la fuerza de estas nuevas combinaciones se desvanece, a medida que lo «nuevo» pasa a formar parte de lo «viejo» en la corriente circular de la actividad económica. Pero esto no cambia la esencia de la función empresarial. Según Schumpeter, la gente actúa como empresario sólo cuando introduce de hecho nuevas combinaciones, y pierde el carácter de empresario tan pronto como ha creado su negocio, si después de haberlo establecido lo administra como otras personas hacen lo propio con sus negocios respectivos.

Más adelante, y en un sentido más técnico, Schumpeter definió la innovación por medio de la función de producción. La función de producción, dijo, «describe la manera en que varía la cantidad del producto si varían las cantidades de los factores. Si, en lugar de las cantidades de los factores, variamos la forma de la función, tenemos una innovación» (*Business Cycles*, p. 62). Sin embargo, las simples adaptaciones del conocimiento, que reducen los costes, sólo llevan a nuevas listas de oferta de los bienes existentes, de manera que esta clase de innovación tiene que suponer una nueva mercancía, o una mercancía de mayor calidad. Schumpeter admitía que no es necesario que el conocimiento que está detrás de la innovación sea nuevo. Por el contrario, puede existir conocimiento que no se haya utilizado con anterioridad. Según Schumpeter,

> En ningún momento el almacén de conocimiento científico ha rendido todo lo que podía en el campo del perfeccionamiento industrial, y por otra [parte], no es el conocimiento lo que importa, sino el solucionar con éxito la tarea *sui generis* de poner en práctica un método no probado (puede que no haya, y a menudo no hay, ninguna novedad científica implicada de ningún modo, e incluso si hubiera alguna implicada, no haría que la naturaleza del proceso fuera diferente) («La inestabilidad del capitalismo», en *Ensayos*, p. 67).

En la teoría de Schumpeter, la innovación con éxito requiere un acto de la voluntad, no del intelecto. Depende, por tanto, del liderazgo, de no de la inteligencia, y no debe confundirse con el invento. Schumpeter fue explícito en este último punto:

> ... la aplicación de cualquier mejora es una tarea completamente diferente de su invención, y que requiere aptitudes distintas. Si bien los empresarios *pueden* ser inventores, como pueden ser capitalistas, lo son por coincidencia y no por naturaleza, y viceversa. Además, las innovaciones que llevarán a la práctica los empresarios, no precisan ser invenciones en forma alguna (*Teoría del desenvolvimiento económico*, p. 98).

Ciclos económicos

El énfasis que puso Schumpeter en el empresario como agente activo del cambio en una economía competitiva brinda un puente entre la microeconomía de la empresa y

la macroeconomía de la política gubernamental. En un marco schumpeteriano, el mecanismo de transmisión a través del cual la política fiscal y la política de gasto influyen en el comportamiento económico, constituye el impacto que en última instancia tienen tales políticas sobre los incentivos individuales. Una vez más, el empresario es el punto central. Citando la experiencia de la economía de los Estados Unidos en los años veinte, Schumpeter planteaba el tema de si los impuestos influyen significativamente en el motivo beneficio y en el progreso económico. Los Estados Unidos estrenaron un impuesto federal sobre la renta en 1913, de modo que el tema era oportuno en los años veinte. Schumpeter evaluó los efectos de un impuesto progresivo sobre la renta en la función empresarial:

> Cualquier impuesto sobre los ingresos netos tenderá a desplazar el equilibrio de la elección entre «hacer o no hacer» una cosa determinada. Si la perspectiva de una ganancia neta de un millón es suficiente para compensar los riesgos y otras desutilidades, entonces esa perspectiva de un millón, menos un impuesto ya no será lo mismo, y esto vale tanto para una sola transacción como para una serie de transacciones, y para la expansión de una vieja empresa como para la fundación de una nueva. La administración de negocios y la empresa... dependerán, para su mantenimiento, por lo menos a largo plazo, de la efectividad real, en caso de éxito, de las recompensas que este plan de vida ofrece y, por tanto, los impuestos que vayan más allá de un porcentaje que varía en gran medida en el tiempo y en el espacio tienen que erosionar el motivo beneficio (*Business Cycles*, pp. 291-292).

Fiel a su formación austríaca, Schumpeter no perdió nunca de vista el proceso competitivo, ese remolino de la actividad económica que se compone de decisiones individuales basadas en incentivos económicos predominantes. Schumpeter conservó la perspectiva austríaca de la macroeconomía, es decir, que se refiere a agregados, los cuales, a su vez, representan resultados colectivos de decisiones individuales. Sin embargo, la causación va del individuo a la colectividad, como enseñó Menger, nunca al revés. Puede haber una multitud de fuerzas institucionales que promuevan o desanimen el crecimiento económico, pero una fuerza fundamental, a juicio de Schumpeter, reside en una política fiscal que «no cause ningún perjuicio», lo que supone tipos impositivos bajos y/o decrecientes. En el lenguaje corriente de la administración Reagan, Schumpeter era un temprano «economista de oferta».

La influencia de Schumpeter sobre la teoría del desarrollo económico ha sido enorme, incluso entre aquellos economistas que rechazan la teoría en su totalidad. Y entre los economistas, especialmente aquellos que carecen de perspectiva histórica, el término «empresario» se ha convertido prácticamente en sinónimo del empresario que lleva el nombre de Schumpeter. A medida que avanzan las teorías del cambio económico, el análisis de Schumpeter ocupa el terreno intermedio entre Marshall y Max Weber. La teoría de Marshall se adaptó progresivamente a los cambios en las funciones de preferencia y de producción, con el resultado de una mejora continua en cualidades morales, gustos y técnicas económicas. Su defecto era que no explicaba los ciclos económicos, deficiencia que un discípulo de Marshall, Keynes, iba a remediar. El planteamiento de Marshall implicaba también una teoría unilineal del progreso, que la teoría de Schumpeter niega. La teoría de Weber desarrolló su propio conjunto de imperativos morales y los utilizó para explicar las rápidas

transiciones económicas y sociales que interrumpen largos períodos de continuidad histórica. Schumpeter postulaba la aparición *continua* de innovaciones y oleadas de adaptación simplemente porque los empresarios están siempre presentes y constituyen una fuerza para el cambio.

En último término, el atractivo de la teoría del desarrollo económico de Schumpeter procede de su sencillez y de su fuerza, características evidentes en la frase de Schumpeter: «Llamamos "empresa" a la realización de nuevas combinaciones, y "empresarios" a los individuos encargados de dirigir dicha realización» (*Teoría del desenvolvimiento económico*, p. 84). Con todo, a pesar de la importancia de la contribución de Schumpeter al desarrollo económico, su planteamiento dinámico y su visión holística de la actividad económica no han conseguido dominar el análisis económico. La economía convencional opera todavía principalmente por medio de la especialización y de la división del trabajo intelectual.

COMPETENCIA Y PROCESO DEL MERCADO

Como resultado de la influencia combinada de muchos teóricos económicos, pero especialmente de Cournot y Walras, la «competencia» adquirió en el siglo XIX un significado completamente distinto del sentido práctico, pero ambiguo, que se le daba en la economía clásica. El primitivo uso del término significaba simplemente comportamiento rival (por ejemplo, en Adam Smith); en otras palabras, dos o más partes que buscaban el mismo premio, que generalmente quería decir beneficios económicos. La influencia, sutil pero duradera, de Cournot y Walras iba a cambiar esta noción de lo que puede describirse básicamente como un *proceso* a lo que puede describirse como una *situación*. El énfasis se desplazó del marco institucional y las personalidades implicadas hacia las *condiciones* que deben satisfacerse para producir un resultado de equilibrio. Así surgió la noción de «competencia perfecta», una noción que engloba las siguientes condiciones: 1) conocimiento perfecto de cada función de utilidad relevante, tanto de los compradores como de los vendedores, y de todos los precios relevantes, 2) un número infinitamente grande de compradores y vendedores, 3) completa y libre entrada y salida de todas las empresas, 4) expectativas constantes, y 5) productos homogéneos. Cuando estas condiciones son operativas, tiene lugar el «equilibrio de competencia»; esto es, un precio uniforme para cada bien, un nivel «normal» de beneficios para cada productor, maximización de la utilidad para cada consumidor y ausencia de toda tendencia a que las cosas cambien. Por lo tanto, los supuestos de la competencia no son más que las condiciones necesarias para la «determinación» del equilibrio.

El «modelo de competencia» que aquí se ha esbozado con tanta brevedad ha prestado un notable servicio en la evolución de la teoría económica, porque ha hecho posible dar cuenta exacta del curso de los acontecimientos económicos únicamente con ayuda de generalizaciones científicas. En cualquier estudio analítico, las fuerzas cuya operación se conoce deben separarse de aquellas que no exhiben principios uniformes. La única manera satisfactoria de reconocer y contabilizar la influencia de estas últimas en el mundo real consiste en considerarlas al margen y observar lo que sucede en ausencia de ellas. Este método de omisión y comparación

ofrece también las mejores esperanzas de que podemos ampliar gradualmente la gama de fenómenos sobre los que podemos formular generalizaciones. Pero tiene que ser evidente que esta técnica requiere que seamos constantemente conscientes de sus limitaciones, así como de sus puntos fuertes.

Nunca ha sido fácil convencer a la gente de que la manera de descubrir la realidad es por medio de la irrealidad; sin embargo, es lo que requiere el modelo de competencia neoclásico. Los modernos austríacos presentan una alternativa que pretende ser más realista porque intenta incorporar aspectos de la personalidad humana excluidos del modelo «mecánico» neoclásico. En particular, el planteamiento austríaco intenta tratar explícitamente con los siguientes elementos, todos ellos referidos a los individuos: 1) conocimiento sobre sus propios gustos y sobre las oportunidades disponibles, 2) interpretaciones de los acontecimientos corrientes y de las acciones de los demás, 3) expectativas sobre los acontecimientos y el comportamiento futuros, y 4) diligencia ante las nuevas oportunidades no reconocidas previamente. En la visión austríaca, la intuición clave en la competencia es que las diferentes personas saben cosas distintas. El mercado es un proceso por el que porciones dispersas y con frecuencia contradictorias de información son asimiladas y transmitidas a los individuos que participan en el mercado; en expresión de Hayek, el proceso del mercado de competencia es un *procedimiento para descubrir*. La competencia —no en el sentido técnico de «competencia perfecta», sino en el viejo sentido de rivalidad— es el motor que guía el proceso del mercado por la carretera, para la *coordinación de los planes individuales* (la concepción austríaca del equilibrio).

Hayek no se ha cansado nunca de señalar que si todo lo que hay que saber se supiera *ya*, entonces toda decisión en el mercado anticiparía correctamente cualquier otra decisión y el mercado habría alcanzado automáticamente el pleno equilibrio. El mercado es necesario precisamente porque es un mecanismo institucional para movilizar el conocimiento existente y ponerlo a disposición de los participantes en el mercado, que no son omniscientes. Desarrollando un poco más el razonamiento, los austríacos argumentan que el proceso del mercado competitivo es necesario no sólo para movilizar el conocimiento existente, sino también para generar la conciencia de nuevas oportunidades. Los descubridores de estas nuevas oportunidades son los empresarios, que asumen un papel mucho más fundamental en el paradigma austríaco que el que les fue asignado previamente por la economía clásica y neoclásica. Efectivamente, en el marco austríaco, el proceso de competencia es por su misma naturaleza un proceso empresarial.

La teoría neoclásica estándar emplea el concepto de «economización» o maximización de la utilidad, sujeta a precios y gustos dados, que es inadecuado para explicar la búsqueda de *nuevas* oportunidades, consistan éstas en nuevos productos o en variaciones de los existentes. Asimismo, los términos «precios» y «beneficios» tienen una definición más restringida en el uso corriente. La teoría convencional supone que la empresa se enfrenta con un coste y con unas posibilidades de ingreso que son dados y conocidos. La maximización del beneficio no supone el descubrimiento de una oportunidad de beneficio; requiere simplemente la acción calculadora de explicar oportunidades ya existentes y reconocidas. En la visión austríaca, esto es dar por supuestas demasiadas cosas. El planteamiento austríaco considera los precios como relaciones de intercambio (en desequilibrio) que representan los descubri-

mientos incompletos y los errores corrientes realizados y cometidos hasta entonces por los empresarios que persiguen su beneficio. Así pues, los precios del mercado ofrecen oportunidades para el beneficio puro, y corresponde a los empresarios la identificación de estas oportunidades y la actuación con respecto a ellas.

Es significativo que esta visión del beneficio no tiene nada que ver con el poder monopolístico. Es sencillamente la recompensa por darse cuenta de alguna falta de coordinación en el mercado. Como tal, es un incentivo necesario para el descubrimiento de nuevos conocimientos, no, como en la teoría convencional, una retribución mínima para que el agente económico se mantenga en su empleo.

PUBLICIDAD Y DESCUBRIMIENTO DE LA DEMANDA

A la luz de los intentos de Chamberlin y Robinson para sustituir o complementar la noción de competencia perfecta (véase el capítulo 18), el planteamiento austríaco adquiere un interés adicional. Entre los economistas austríacos contemporáneos, Israel Kirzner, por citar a uno, considera equivocada la reformulación de Chamberlin-Robinson:

> Las nuevas teorías no logran darse cuenta de que los rasgos característicos del mundo real son simplemente las manifestaciones de la competencia empresarial, un proceso en el que los aspirantes a compradores y vendedores, a tientas, intentan descubrirse mutuamente las respectivas curvas de oferta y demanda. Las nuevas teorías forjan simplemente nuevas configuraciones de equilibrio —que se basan, como en el caso de la teoría de la competencia perfecta, en unas curvas de oferta y demanda *dadas* y conocidas—, que sólo se diferencian de la teoría anterior en las *formas* asignadas a estas curvas. En el curso del intento para describir fenómenos del mercado tales como la diferenciación de la calidad, la publicidad, los mercados en los que existe un número reducido de productores, las nuevas teorías llegan a conclusiones que tergiversan groseramente la significación de estos fenómenos (*Competition and Entrepreneurship*, p. 29).

La base de la afirmación de Kirzner está en que la teoría de la competencia monopolística rige fuera del proceso de descubrimiento. No se es consciente de la necesidad que tienen fabricantes y consumidores de experimentar, a fin de encontrar aquellos productos y variaciones que más necesiten. Como la teoría que supuestamente iba a complementar, supone que la demanda de mercado está dada de antemano. Una segunda debilidad observada por otros autores, además de los austríacos, es que la teoría no ofrece ninguna explicación de cómo puede persistir la diferenciación del producto en equilibrio, esto es, por qué las empresas rivales no pueden duplicar aquellas variantes del producto que acrediten su éxito.

En particular, la economía austríaca ha proporcionado nuevas intuiciones sobre la publicidad, que han demostrado ser algo más que un estorbo para la teoría económica tradicional. Si los consumidores disponen siempre de información perfecta sobre los productos disponibles, no existe ninguna explicación racional de la persistencia de la publicidad. Efectivamente, parecería un despilfarro. Para Chamberlin y otros, la publicidad era una manera de transmitir información a los consumidores acerca de un producto cuya existencia conocían. Pero la mera persuasión

era otra cosa. Muchos economistas criticaron a la publicidad persuasiva como charlatanería descarada. El pensamiento austríaco se aparta sustancialmente de la opinión convencional. Los consumidores no saben siempre qué productos están disponibles, e incluso aunque lo supieran, no están por lo general informados sobre sus propiedades. En consecuencia, el vendedor tiene un papel en la captación de la atención del consumidor. No importa si la publicidad es puramente informativa, puramente persuasiva, o alguna combinación de las dos. Lo que importa es que los productos sean conocidos, porque entonces y sólo entonces pueden los consumidores actuar empresarialmente; esto es, ejercitar su capacidad de tomar decisiones.

De una forma similar, la noción austríaca de monopolio se mantiene al margen de la visión ortodoxa. La teoría convencional supone tradicionalmente que la curva de demanda de un monopolista es conocida y que su capacidad para aumentar el precio y los beneficios depende de la forma de dicha curva. No siempre se explica cómo llega el monopolista a conocer la curva de demanda, por qué hay productores únicos y por qué la amenaza de la competencia de otras empresas no impide que actúen de la forma en que lo hacen. El planteamiento austríaco se enfrenta a estas cuestiones y, en dicho planteamiento, la presencia del monopolio no obvia en modo alguno la necesidad del descubrimiento en el mercado. Sea o no sea monopolista una empresa, tiene que descubrir lo que necesitan sus clientes y lo que están dispuestos a pagar por ello. Por lo tanto, los monopolistas están sujetos al mismo proceso de mercado competitivo que las demás empresas. Además, los monopolistas tiene que competir con los productores de nuevos y mejores productos, aunque no se enfrenten a la competencia de los productores del *mismo* producto. De ahí que sea equivocado caracterizar el monopolio como «la ausencia de competencia». Antes bien, el monopolio implica barreras de entrada. Kirzner ha observado:

> La existencia de competencia rival *no* requiere un gran número de compradores y vendedores, sino simplemente la *libertad de entrada*. La competencia ejerce presión sobre los participantes en el mercado para descubrir dónde y cómo podrían ofrecerse las mejores oportunidades, hasta ahora desconocidas. El proceso del mercado competitivo tiene lugar porque todavía no se ha alcanzado el equilibrio. Este proceso se ve obstaculizado siempre que se imponen barreras ajenas al mercado, bloqueando la entrada de los competidores potenciales («The Perils of Regulation», p. 9).

Una manera de adquirir aprecio por el funcionamiento del proceso del mercado consiste en revisar el debate sobre el cálculo socialista que tuvo lugar a lo largo de un extenso período de tiempo entre Mises y Hayek, por una parte, y Oskar Lange y H. D. Dickinson, por la otra. Mises y Hayek ilustraron las enormes dificultades con las que se enfrentaban los planificadores socialistas intentando emular los resultados del mercado sin contar con un mercado real en funcionamiento. Lange y Dickinson, a los que más tarde se unieron Abba Lerner y otros, sostenían que la asignación eficiente puede conseguirse en el socialismo siempre que los administradores socialistas sigan las reglas correctas al tomar sus decisiones.

EL DEBATE SOBRE EL CALCULO SOCIALISTA

Mises disparó la primera salva del debate sobre el cálculo socialista en 1922, preguntándose si el socialismo era posible, si la moderna sociedad industrializada podía continuar existiendo si se organizaba de forma socialista. Mises atacó la premisa básica de los teóricos socialistas, que la economía podía ser planificada y dirigida eficientemente después de que un estado socialista hubiese abolido el dinero, los mercados y el sistema de precios. Argumentó que los precios monetarios determinados en el contexto del mercado eran necesarios para el cálculo económico racional. El sistema de precios permite que los recursos fluyan libremente hacia la utilización que tiene un mayor valor, dirigiendo efectivamente los recursos hacia su empleo más valorado. Por ejemplo, es técnicamente factible construir los raíles del metro con platino en vez de acero, pero la utilización de platino sería ineficiente, puesto que existen sustitutivos menos caros. Sólo el sistema de precios, que representa las ofertas en competencia de todos los usuarios potenciales de platino, garantiza que se han efectuado tales razonamientos. Sin el sistema de precios, argumentó Mises, los recursos no podían asignarse eficientemente y la economía funcionaría a un nivel primitivo.

Los economistas socialistas se tomaron muy en serio el desafío de Mises, reconociendo algunos de los autores socialistas más eminentes, especialmente Oskar Lange y Abba Lerner, que Mises había puesto de manifiesto una importante debilidad de la teoría socialista. Lange llegó a proponer, medio en serio, que en la futura comunidad de países socialistas se erigiese una estatua a Mises para que nadie olvidase que los precios y los mercados también son esenciales en el socialismo. Pero, por supuesto, los socialistas lanzaron un contraataque. Retractándose en parte de la teoría del socialismo puro, Lange afirmó que el socialismo funcionaría si la planificación socialista se sustituía por el mecanismo del mercado. En otras palabras, el Estado fijaría, en lugar del mercado, los precios de los bienes y de los factores de producción. Los administradores de las empresas propiedad del Estado producirían entonces hasta que el coste marginal de su producto fuese igual al precio «sombra» del bien. Los recursos necesarios para producir los bienes acabados se pedirían según esta regla, y el Estado estaría preparado para ajustar los precios en respuesta a cualquier escasez o excedente que pudiera producirse.

Por ingeniosa que pueda parecer a primera vista esta respuesta, Mises y Hayek respondieron con una crítica aún más devastadora. El problema que plantea el Estado «imitando» al mercado, argumentaron, es que los precios *ex-ante* establecidos por los funcionarios del gobierno nunca podrían transmitir información precisa sobre los verdaderos costes de oportunidad asociados con el uso de los recursos. La enorme cantidad de informaciones específicas y detalladas requeridas para que el Estado pudiese fijar los precios que jugasen un papel semejante al de los precios del mercado, si es que los burócratas gubernamentales *podían* disponer de ella, supondría unos costes de transacción descomunales. Además, para que el socialismo se acercase a las realizaciones del mercado, tenían que estructurarse unos incentivos individuales, a fin de asegurar que la gente situada en el interior del sistema utilizase eficientemente la información y los recursos. Esto sólo podía suceder si existía propiedad privada, circunstancia que choca directamente con el socialismo.

A su nivel más fundamental, el debate sobre el cálculo socialista fue una lucha de modelos teóricos. La teoría económica socialista se basaba en los modelos del equilibrio general walrasiano, en los que la junta de planificación central sustituye al subastador walrasiano. Lange proponía que una junta de planificación central administrase los precios de los recursos y permitiese que los precios de los bienes de consumo se formasen en mercados libres, a fin de proporcionar una información precisa para la evaluación de los factores. Los precios de los factores responderían entonces a las eventualidades del mercado, y todo el proceso, por medio de un procedimiento de prueba y error, simularía el proceso de *tâtonnement* walrasiano. Por su parte, Mises y Hayek rechazaban el modelo walrasiano como irreal e inapropiado. Tanto en su forma pura como en su forma socialista, no podía captar rasgos suficientemente importantes del mundo real, lo que impedía que fuera aplicable. En particular, Hayek argumentaba que la información requerida por la teoría del cálculo socialista no estaba *dada*, sino que es objeto de un descubrimiento continuo. La crítica austríaca era esencialmente la misma que la dirigida al modelo neoclásico, es decir, que los que proponían el socialismo no entendían la función *no paramétrica* de los precios. En alguna parte del camino seguido por la evolución de la teoría económica, los economistas neoclásicos habían olvidado o ignorado la visión del mercado original de Cantillon, como una arena en la que los participantes en el mercado (es decir, los empresarios) impulsaban los precios en la dirección del equilibrio, al explotar las oportunidades de beneficio ofrecidas por los precios en desequilibrio. Esta visión ha sido captada y mantenida con mayor coherencia por los economistas austríacos que por cualquier otro grupo. En consecuencia, ellos atribuían la miopía socialista a una percepción del funcionamiento del mercado principalmente en términos de competencia perfecta.

Como de costumbre, Hayek proporcionó el contraargumento más poderoso frente a la posición socialista. En forma resumida, argumentó de la forma que sigue. La información que los individuos utilizan para guiar su actividad económica es amplia, detallada, fragmentada y a menudo idiosincrásica. No se puede reflejar con pulcritud en unas funciones objetivas de demanda y oferta de las que puedan disponer los planificadores centrales. La principal razón que dio Hayek fue que semejante información es objeto de un *descubrimiento continuo*, a través de las acciones y reacciones empresariales. La economía neoclásica destaca sólo una clase de conocimiento, el «conocimiento propio de los ingenieros», el de las relaciones técnicas factores-productos. La economía austríaca ilumina también el conocimiento específico del «tiempo y lugar», que conduce a la percepción de las oportunidades de beneficio antes de que lo haga la muchedumbre, y la clase de conocimiento que capacita a un individuo para conceptualizar nuevos métodos y nuevos productos que puedan proporcionar grandes recompensas. Los precios del mercado, en este marco, no son parámetros. Son el resultado único y oportuno de numerosas transacciones realizadas por individuos que poseen diversas porciones y formas de conocimiento. A su vez, estos precios sirven como señales por medio de las cuales el conocimiento descentralizado se reúne y coordina en un todo sistemático. En palabras de Karen Vaughn, «tratar de sintetizar toda esta información en un sistema de ecuaciones simultáneas sería, en el mejor de los casos, quijotesco» («Economic Calculation under Socialism», p. 546).

El problema que Mises y Hayek atacaron en su base era el problema de los efectos de diferentes especificaciones de los derechos de propiedad sobre la toma de decisiones económicas individuales. Este es un tema de gran alcance que no se limita a la dicotomía entre socialismo y capitalismo. También se extiende al tema de la regulación económica, que es un tema importante del capítulo 24.

Casi siete décadas después de que comenzase el debate sobre el cálculo socialista, bien podemos preguntarnos retrospectivamente acerca de la relevancia del debate. Entre las economias socialistas existentes, sólo Yugoslavia se parece a las propuestas de «socialismo de mercado» de Lange y Lerner. Algunos de los países socialistas, particularmente Hungría y Polonia, pero incluyendo también los mayores, China y la Unión Soviética, han introducido reformas que amplían el papel del sector privado, aun cuando grandes segmentos de estas economías continúan siendo dirigidos desde el centro. Sin embargo, antes de que lleguemos a la conclusión de que la «viabilidad» de las economías socialistas sin mercado contradice la crítica austríaca del socialismo, hemos de tener en cuenta dos hechos establecidos sobre las economías planificadas centralmente. Primero, sus realizaciones económicas son pobres en comparación con las economías de mercado capitalistas, y en algunos casos son desastrosas. Segundo, el sector privado de las economías socialistas, que generalmente existe en forma de economías sumergidas ilegales, es típicamente grande e importante. Estos hechos ofrecen por lo menos una justificación parcial de la crítica austríaca del socialismo.

CONCLUSION

La tradición de investigación económica iniciada por Menger continúa en los escritos de muchos economistas contemporáneos que se profesan «austríacos». En este capítulo hemos visto que la tradición austríaca tiene un gran alcance, comenzando con la teoría de las necesidades subjetivas, pero construyendo sobre esa intuición primordial en forma metodológicamente consistente para aclarar temas tan amplios como el dinero, el crédito, la banca, los ciclos económicos, el desarrollo económico y la misma naturaleza de la competencia. El rasgo distintivo de la macroeconomía austríaca es su interés predominante por los fundamentos microeconómicos de los principios macroeconómicos. Aunque este mismo interés ha sido expresado con renovado fervor por muchos economistas convencionales a raíz de los fallos apreciados en la economía keynesiana, muchas ideas «austríacas» han sido ignoradas por la corriente principal de la teoría económica. Por ejemplo, si la economía monetaria contemporánea parece muy alejada de los intereses de Mises y Hayek, la razón es que trata todos los aumentos de la cantidad de dinero como esencialmente semejantes y descuida la cuestión del «mecanismo de transmisión» por el que el nuevo dinero deja sentir su impacto en la macroeconomía, suponiendo que los precios relativos no cambien a causa de la alteración monetaria.

En el análisis final, los monetaristas y los austríacos están más cerca entre sí que los monetaristas y los keynesianos. Lo que comparten los monetaristas y los austríacos es la creencia de que las variaciones de la cantidad de dinero constituyen la primera causa de la inestabilidad agregada. Sin embargo, los austríacos han sido

más sensibles ante los omnipresentes efectos de las variaciones de los precios relativos provocadas por las alteraciones monetarias. La comprensión de estas diferencias contribuye a clasificar las diversas propuestas políticas que probablemente surgirán en cada campo. Ante el desafío keynesiano de que «el dinero no importa», los monetaristas han contraatacado afirmando que «el dinero importa». En esencia, la teoría monetaria de Mises lleva la frase un paso más allá. En la visión austríaca, «¡el dinero importa siempre!»

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Dos buenas introducciones a la *gestalt* austríaca son la monografía de L. H. White, *The Methodology of the Austrian School* (Nueva York: The Center for Libertarian Studies, 1977); y A. H. Shand , *Subjectivist Economics: The New Austrian School* (Exeter: Short Run Press, 1980). Véase también E. G. Dolan (ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed & Ward, 1976); S. C. Littlechild, *The Fallacy of the Mixed Economy* (Londres: Institute for Economic Affairs, 1978); L. S. Moss (ed.), *The Economics of Ludwig von Mises* (Kansas City: Sheed, 1976); G. P. O'Driscoll, *Economics as a Coordination Problem: The Contributions of Friedrich A. Hayek* (Kansas City: Sheed, 1977); W. D. Reekie, *Industry, Prices and Markets* (Nueva York: Wiley, 1979); M. J. Rizzo (ed.), *Time, Uncertainty and Disequilibrium: Exploration of Austrian Themes* (Lexington, Mass.: Heath, 1979); L. M. Spadaro, *New Directions in Austrian Economics* (Kansas City: Sheed, 1978); y K. I. Vaughn, «Does It Matter That Costs Are Subjective?», *Southern Economic Journal*, vol. 46 (enero 1980), pp. 702-715.

Para las opiniones particularmente convincentes de notables «internos», véase Ludwig von Mises, *The Historical Setting of the Austrian School* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1969); L. M. Lachmann, «The Importance in the History of Ideas of the Austrian School of Economics», J. H. McCulloch (trad.), *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 26 (1966), pp. 152-167; y F. A. Hayek, «Economic Thought: The Austrian School», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 4 (1968), pp. 458-462 (trad. cast.: «Pensamiento económico: La escuela austríaca», en *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 7, pp. 752-755). Earlene Craver, «The Emigration of the Austrian Economists», *History of Political Economy*, vol. 18 (primavera 1986), pp. 1-32, narra los principios de la carrera académica de los austríacos de la tercera generación, especialmente Mises, Hayek y Schumpeter.

No intentaremos dar aquí una bibliografía exhaustiva de los escritos de Hayek (pero véase la obra de O'Driscoll). Un número significativo de los primeros y los últimos escritos sobre temas austríacos ha sido reunido y publicado en tres obras: *Prices and Production* (Londres: Routledge, 1935); *Individualism and Economic Order* (Chicago: The University of Chicago Press, 1948); y *New Studies in Philosophy, Politics, and the History of Ideas* (Chicago: The University of Chicago Press, 1978). La obra magna de Mises es *Human Action: A Treatise on Economics* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949), un libro muy olvidado que todavía vale la pena

leer con atención. La salva con la que Mises abrió el debate sobre el cálculo socialista ha sido traducida y reimpresa en Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning* (Londres: Routledge, 1935). Véase también L. Mises, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, J. Kahane (trad.) (New Haven: Yale University Press, 1951). Apreciaciones adicionales de los problemas implicados en la planificación socialista pueden encontrarse en G. W. Nutter, «Markets without Property: A Grand Illusion», en N. A. Beadles y L. A. Drewry, Jr. (eds.), *Money, the Market and the State: Essays in Honor of James Muir Waller* (Athens: University of Georgia Press, 1968); y en D. T. Armentano, «Resource Allocation Problems under Socialism», en W. P. Snavely (ed.), *Theory of Economic Systems: Capitalism, Socialism, Corporatism* (Columbus, Ohio: Merrill, 1969).

El lado socialista del debate fue sostenido con la máxima energía por Oskar Lange y F. M. Taylor, *On the Economic Theory of Socialism*, B. E. Lippincott (ed.) (Nueva York: McGraw-Hill, 1964) (existe trad. cast.: *Sobre la teoría económica del socialismo*. Espluges de Llobregat: Ariel, 1969) ; H. D. Dickinson, *Economics of Socialism* (Londres: Oxford University Press, 1939); y A. P. Lerner, *The Economics of Control* (Nueva York: Macmillan, 1944) (existe trad. cast.: *Teoría económica del control*. México: Fondo de Cultura Económica, 1951). Karen I. Vaughn (véanse Referencias) proporciona un notable resumen del debate, así como una bibliografía en su artículo de 1980. Peter Murrell, «Did the Theory of Market Socialism Answer the Challenge of Ludwig Von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy», *History of Political Economy*, vol. 15 (primavera 1983), pp. 92-105, afirma que la respuesta socialista dada a Mises no era definitiva y que la economía moderna tiene ahora los instrumentos para enfrentarse con los temas planteados por Mises hace mucho tiempo.

La tradición misesiana ha sido continuada en Norteamérica por Rothbard y Kirzner. Véase particularmente M. N. Rothbard, *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles* (Nueva York: Van Nostrand, 1962); I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: The University of Chicago Press, 1973); del mismo autor, *Perception, Opportunity and Profit* (Chicago: The University of Chicago Press, 1979; y del mismo autor, *Discovery and the Capitalist Process* (Chicago: The University of Chicago Press, 1985). Para un tratamiento reciente de la publicidad (un tema favorito de los austríacos) que postula una visión de la competencia como «proceso», en contraste con la visión convencional, véase R. B. Ekelund, Jr., y D. S. Saurman, *Advertising and the Market Process* (San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy, 1988). Ludwig Lachmann refleja una influencia austríaca recibida a través de Hayek. Véase su *Capital, Expectations and the Market Process* (Kansas City: Sheed, 1977); y «From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society», *Journal of Economic Literature*, vol. 14 (marzo 1976), pp. 54-61.

Algunas obras que no son estrictamente austríacas, pero que tienen que ver mucho con la naturaleza del subjetivismo, especialmente en relación con los costes, incluyen a A. A. Alchian, *Economic Forces at Work* (Indianapolis: Liberty Press, 1977), particularmente pp. 273-334; J. M. Buchanan, *Cost and Choice* (Chicago: Markham, 1969); y Buchanan y G. F. Thirlby (eds.), *L. S. E. Essays on Costs* (Nueva York: New York University Press, 1981). Para una perspectiva austríaca de algunos

de los temas no tratados en este capítulo, véase L. M. Lachmann, *Capital and Its Structure* (Kansas City: Sheed, 1977); F. A. Hayek, *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Nueva York: A. M. Kelley, 1975) (existe trad. cast.: *La teoría monetaria y el ciclo económico*. Madrid: Espasa-Calpe, 1936); R. W. Garrison, *Austrian Macroeconomics: A Diagrammatic Exposition* (Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies, 1978); J. R. Hicks, *Capital and Time: A Neo-Austrian Theory* (Oxford: Clarendon Press, 1973); y M. N. Rothbard, *America's Great Depression* (Kansas City: Sheed, 1975).

G. L. S. Shackle ha escrito extensamente sobre el problema del tiempo y la incertidumbre, especialmente en *Uncertainty in Economics* (Londres: Cambridge University Press, 1955) y en *Epistemics and Economics* (Londres: Cambridge University Press, 1972) (existe trad. cast.: *Epistémica y economía*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1976). T. W. Hutchison y Brian Loasby (un discípulo de Shackle) han tocado temas relacionados, el primero en *Knowledge and Ignorance in Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1977) y el último en *Choice, Complexity and Ignorance* (Londres: Cambridge University Press, 1976).

El desarrollo histórico de la corriente principal de la noción de competencia que tanto critican los austríacos es objeto de varios artículos. Véase G. J. Stigler, «Perfect Competition, Historically Contemplated», en Stigler (ed.), *Essays in the History of Economics* (Chicago: The University Press, 1965) (existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979); P. J. McNulty, «Economic Theory and the Meaning of Competition», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82 (noviembre 1968), pp. 639-656; y K. G. Dennis, *«Competition» in the History of Economic Thought* (Nueva York: Arno Press, 1977). Sobre la importancia y significación de los derechos de propiedad en la teoría económica, véase A. A. Alchian, «Some Economics of Property Rights», en Alchian (ed.), *Economic Forces at Work* (Indianápolis: Liberty Press, 1977); y E. G. Furubotn y S. Pejovich (eds.), *The Economics of Property Rights* (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1974).

El empresario, que asume un papel tan central en el paradigma neoaustríaco, emerge cual camaleón de un estudio del pensamiento económico del pasado. Diferentes autores han concebido el concepto y el papel de este primer actor económico de diversas maneras, tanto que en la economía contemporánea el término se usa indiscriminadamente, o, en el mejor de los casos, de forma ambigua. Un intento reciente de revisar los antecedentes históricos y destilar el significado y la dirección del movimiento de la condición de empresario se encuentra en R. F. Hébert y A. N. Link, *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2.ª ed. (Nueva York: Praeger, 1988).

REFERENCIAS

Hayek, F. A. *Prices and Production*, 2.ª ed. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1935.

——. *The Counter-revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*. Indianápolis: Liberty Press, 1979.

Jaffé, William. «Menger, Jevons and Walras De-homogenized», *Economic Inquiry*, vol. 14 (diciembre 1976), pp. 511-524.

Kizner, I. M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.

——. «The Perils of Regulation: A Market Process Approach». Miami: Law and Economics Center Occasional Paper, 1978.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*, H. E. Batson (trad.). Nueva York: The Foundation for Economic Education, 1971 [1912]. (Trad. castellana: *Teoría del dinero y crédito*. Barcelona: Zeus, 1961.)

——. *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press, 1949. (Trad. castellana: *La acción humana. Tratado de economía*, 3.ª ed. rev. Madrid: Unión Editorial, 1980.)

Rothbard, M. N. «The Austrian Theory of Money», en E. G. Dolan (ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City: Sheed & Ward, 1976.

Schumpeter, J. A. «The Instability of Capitalism», *Economic Journal*, vol. 38 (1928), pp. 361-386. (Trad. castellana: «La inestabilidad del capitalismo», en *Ensayos de Joseph A. Schumpeter*. Vilassar de Mar: Oikos-tau, 1966, pp. 51-75.)

——. *The Theory of Economic Development*, 2.ª ed. R. Opie (trad). Cambridge: Harvard University Press, 1934. (Trad. castellana: *Teoría del desenvolvimiento económico*, 3.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1963.)

——. *Business Cycles*. Nueva York: McGraw-Hill, 1939.

——. *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3.ª ed. Nueva York: Harper & Row, 1950. (Trad. castellana: *Capitalismo, socialismo y democracia*, 3.ª ed. México: Aguilar, 1963.)

——. *History of Economic Analysis*, E. B. Schumpeter (ed.). Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.ª ed. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.)

Vaughn, K. I. «Economic Calculation under Socialism: The Austrian Contribution», *Economic Inquiry*, vol. 18 (octubre 1980), pp. 535-554.

CAPITULO 22

EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA MATEMATICA Y EMPIRICA

INTRODUCCION

Una característica muy visible de la economía moderna es la difusión de los instrumentos matemáticos y empíricos en el núcleo de la investigación de prácticamente todos los economistas. La preocupación por formalizar la teoría económica y por juzgar su validez, al menos provisionalmente, ha estado constantemente presente en la economía a lo largo de todo el siglo XX y, muy en particular, en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Mientras todas las revistas de la disciplina publican artículos con un contenido matemático y empírico, existen no menos de cinco revistas dedicadas exclusivamente a la técnica matemática y econométrica, que publican no menos de 6.000 páginas por año sobre el tema[1]. Pocos programas de posgrado o de licenciatura en economía ofrecen un grado sin exigir alguna prueba de suficiencia en matemáticas o estadística. (Los estudiantes adelantados serían incapaces, sin esta preparación, de leer la mayor parte de la investigación económica.) Algunos economistas parecen esperar con impaciencia las nuevas técnicas matemáticas y estadísticas para poder empezar a utilizarlas junto con o para elaborar nuevas teorías económicas o nuevas contrastaciones de las teorías económicas.

[1] En un reciente artículo de síntesis, el premio Nobel Gerald Debreu (véanse Referencias) cita las siguientes revistas, como aquellas que juegan un papel más importante en la difusión de la técnica matemática en la economía: *Econometrica* (fundada en 1933), la *Review of Economic Studies* (1933), la *International Economic Review* (1960), el *Journal of Economic Theory* (1969) y el *Journal of Mathematical Economics* (1974). El *Journal of Econometrics* (1973) también puede añadirse a esta lista. El trabajo de Debreu sobre la evolución de la economía matemática informa sobre ciertos aspectos de este capítulo y es muy recomendable para los lectores que busquen una visión de conjunto de los desarrollos modernos en este campo.

Este ímpetu precipitado por la economía matemática ha sido recibido con un entusiasmo más bien diverso. A decir verdad, no todos los miembros de la profesión económica han recibido bien estos desarrollos o los han admitido sin criticarlos. Algunos creen que los costes de los desarrollos adicionales sobre líneas matemático-empíricas serán bastante mayores que los posibles o probables beneficios. Los defensores argumentan que la economía no puede ser nunca verdaderamente «científica» sin perseguir continuamente el cultivo de la técnica. Aunque una resolución definitiva de estos temas es ilusoria, el historiador de la economía debe formular algunas preguntas importantes. Por ejemplo, ¿cuáles son los orígenes de estos notables desarrollos metodológicos? ¿Cómo y para qué se aplican las matemáticas y la estadística a la economía y a la teoría económica? ¿Cuáles serían las ganancias y pérdidas de tales aplicaciones? ¿Cuál es la situación actual y el futuro probable de las matemáticas y de las técnicas de contrastación en la profesión y en la investigación económica? El propósito de este capítulo es el de proporcionar valoraciones provisionales de estos temas fundamentales y en constante progreso, y facilitar la comprensión de algunas aplicaciones elementales de los instrumentos matemáticos y empíricos a la teoría económica. Dado que los métodos de contrastación de la teoría económica fueron paralelos o siguieron a la aceptación y desarrollo de las técnicas matemáticas y estadísticas, se dedica atención, en primer lugar, a los métodos matemáticos y a su larga historia dentro de la economía.

ORIGENES Y DESARROLLO DEL METODO MATEMATICO

Desde los principios del análisis económico, los economistas han buscado métodos para explicar y exponer sus ideas. Algunas de éstas, como las relativas a las instituciones económicas y a la historia, y algunas épocas, como las que corresponden a las primitivas conmociones de la teoría económica, produjeron un análisis económico encajado en un estilo puramente literario. Pero los cálculos numéricos acompañaron a la teoría económica en algunos escritos desde el principio[2]. Estos cálculos primitivos eran desarrollos naturales, porque la economía no trata sólo con «tendencias», sino también con el cálculo numérico de los fenómenos. Efectivamente, la clase de razonamiento deductivo empleado o implicado por Adam Smith, David Ricardo y otros pioneros de la ciencia invita y estimula a los investigadores al empleo de las matemáticas.

Ideas de Augustin Cournot sobre el método matemático

Cournot, como vimos en el capítulo 12, fue el verdadero fundador de la economía matemática. Difícilmente puede mejorarse la comprensión, que puso de manifiesto

[2] Por ejemplo, las opiniones de Aristóteles sobre el intercambio estaban formadas por conceptos matemáticos, tales como media, proporción, etc. En el siglo XVIII, Sir William Petty desarrolló la «Aritmética Política» para describir un primitivo sistema de contabilidad nacional de la renta (véase el cap. 4). Algunas décadas después, Charles Davenant, continuando el trabajo anterior de Gregory King, estimó una curva de demanda (véase John Creedy, «On the King-Davenant 'Law' of Demand», citado en las Referencias y en la discusión que se verá más adelante en este capítulo).

Cournot, del *papel* y de las ventajas de utilizar las matemáticas en la economía. El empleo de las matemáticas, tal como lo concibió embrionariamente Cournot, no era diferente del uso de las palabras o representaciones gráficas de la teoría económica. Ricardo, sostenía Cournot, no había hecho más que disfrazar su álgebra en forma de «cálculos aritméticos de una prolijidad fatigosa» (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, p. 18). Pero Cournot sabía muy bien que los cálculos numéricos no eran los únicos beneficios, ni siquiera los más importantes, del uso de las matemáticas. Escribió:

> Ya he dicho que los especialistas en estas materias parecen haberse formado una falsa idea acerca de la naturaleza de las aplicaciones del análisis matemático a la teoría de la riqueza. Han creído que el único fin posible del empleo de símbolos y fórmulas era conducir a cálculos numéricos, y como se comprendía que esta disciplina rechaza la determinación numérica de valores cuando se basa exclusivamente en la teoría, se concluyó que el aparato de fórmulas era, si no susceptible de inducir a error, por lo menos inútil y pedante. Pero las personas versadas en el análisis matemático saben que la obtención de números no es su único objeto, que también se emplea para encontrar relaciones entre magnitudes que no pueden evaluarse numéricamente, entre *funciones* cuya ley no puede expresarse mediante símbolos algebraicos (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, p. 17).

Aunque la obtención de buenos datos era difícil en la época de Cournot (como en la nuestra), no obstante él previó un papel para las matemáticas, a fin de facilitar la intuición económica de cómo se relacionaban los valores no cuantitativos (por ejemplo, el precio y la cantidad) entre sí y con otras magnitudes. Los símbolos matemáticos, en las propias palabras de Cournot, pueden «facilitar la exposición [de problemas], hacerla más concisa, ponerla en el camino de desarrollos más extensos, o evitar las digresiones de una argumentación imprecisa» (*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, p. 18). Como que las funciones desarrolladas por Cournot lo eran de precios y mercancías que se definían en espacios finitos, la geometría euclidiana (es decir, los gráficos) podía utilizarse (y Cournot los utilizó) para proporcionar representaciones de la teoría económica que equivalen al tratamiento matemático[3].

Instrumentos matemáticos comunes utilizados en economía

En principio, pues, las expresiones literarias, gráficas y matemáticas de la teoría económica no se diferencian en ningún aspecto fundamental. Pero el uso de cada medio de expresión supone costes y beneficios. Consideremos, por vía de analogía, el uso de ordenadores y *software*. El uso de *software* es básicamente un medio por el que procesamos información; es decir, nos lleva del factor al producto. Una máquina de escribir ordinaria nos permite poner palabras y pensamientos (el factor) sobre un

[3] No queremos decir que no existiesen, de forma aislada, desarrollos técnicos bien construidos de algunas partes de la teoría económica antes de Cournot. Efectivamente, la evidencia contraria es contundente; véase, por ejemplo, el tratamiento de Theocaris, *Early Developments in Mathematical Economics* (véanse Referencias).

papel que puede ser leído (el producto). Los programas de *software* del ordenador (por ejemplo, los procesadores de textos) nos permiten hacer lo mismo. Cada paquete de *software*, sea para procesar textos o para procesar datos, nos permite transferir factores al producto, y cada paquete de *software* lo hace de modo diferente. Por supuesto, aprender cualquier paquete dado de *software* requiere tiempo, pero una vez aprendido, el instrumento puede usarse una y otra vez para cualquier tarea que se le pueda adaptar.

Una de las tareas del economista teórico es la de razonar deductivamente a partir de unos postulados (supuestos sobre el comportamiento económico), para llegar a unas conclusiones sobre la manera de funcionar del mundo. De la misma manera que las palabras y pensamientos pueden procesarse por medio de una máquina de escribir o por medio del *software* de un ordenador, hay modos más o menos eficientes de pasar de los postulados a las conclusiones al expresar la teoría económica. Cada tipo de *software* tiene ventajas y desventajas, igual que cada modo de expresión económica tiene sus más y sus menos.

Un argumento puramente verbal es fácilmente inteligible para una audiencia mayor, pero, como reconoció Cournot, la exposición literaria tiene algunas limitaciones definidas. La exposición literaria puede llevar a digresiones y argumentos ambiguos. Cuando se requiere un razonamiento elaborado, las exposiciones matemáticas y gráficas ofrecen una mayor precisión. Los gráficos que expresan relaciones económicas y teorías proporcionan un panorama muy útil y ayudan al economista a captar y ampliar las relaciones complejas. Los economistas han utilizado y todavía utilizan profusamente los gráficos como modo de expresar ideas económicas. Pero los gráficos tienen también sus límites. Cuando los problemas sobrepasan las dos dimensiones (es decir, una relación de demanda que implique cambios en precios, cantidades y renta), los gráficos se vuelven incómodos. Además, los gráficos se limitan a tres dimensiones, de manera que no son apropiados cuando se trata de problemas que implican más de tres dimensiones. Las matemáticas fueron utilizadas por autores neoclásicos como Jevons (capítulo 14), para explicar teorías sencillas del comportamiento del consumidor, pero a medida que los economistas comenzaron a abordar problemas más complejos (por ejemplo, el equilibrio general walrasiano; véase el capítulo 16), se hicieron necesarios nuevos modos de expresión («*software*») y las matemáticas se convirtieron en un instrumento esencial del economista teórico. El beneficio que las matemáticas aportan a la economía es por lo menos triple: 1) las matemáticas explicitan los supuestos y las premisas, eliminando de esta forma los sesgos «ocultos» de la teoría; 2) hacen más concisa y más precisa la presentación de la teoría económica; y 3) permiten al economista tratar con mayor facilidad los problemas económicos con más de dos dimensiones.

Teoremas matemáticos de muchos tipos, algunos de ellos extraordinariamente complejos, han pasado a formar parte del «*software*» del economista. No podemos identificar en este capítulo todos los teoremas matemáticos utilizados por los economistas, pero identificaremos algunos instrumentos importantes y presentaremos otros (al menos intuitivamente) más adelante, en este mismo capítulo.

Cálculo. Más allá de la simple aritmética, el instrumento matemático más útil para el economista es el cálculo diferencial. Como hemos visto, los primeros econo-

mistas-ingenieros, como Dupuit, Ellet y Lardner (véase el capítulo 12), y economistas tales como Jevons, Marshall y Walras, utilizaron formas del cálculo. Los modelos económicos puramente *cualitativos* tratan la dirección. Así, una hipótesis que establece que un aumento de la demanda (permaneciendo constante la oferta) aumenta el precio y la cantidad de equilibrio, formula una afirmación cualitativa sobre la dirección del precio y de la cantidad. Pero el tema de cómo variará el precio y la cantidad en respuesta a una variación de la demanda es una cuestión *cuantitativa* (cuya respuesta incluye el aspecto cualitativo). El cálculo diferencial, que trata esencialmente las *tasas de variación*, es, pues, el instrumento natural que emplea el economista en la construcción y discusión de teorías económicas.

Los economistas no están tan interesados en las cantidades totales como lo están en las cantidades marginales. En la teoría de la empresa, por ejemplo, el empresario se interesa por el coste *marginal* y el ingreso *marginal* de esta o aquella acción o cambio en la política. Sólo el cálculo diferencial es el adecuado para proporcionar tales respuestas. Tomemos, por ejemplo, la teoría convencional del comportamiento del consumidor. Este, con un conjunto dado de preferencias por todos los bienes y servicios, se enfrenta con un determinado conjunto de precios y está sometido a la restricción de su renta. El procedimiento matemático que describe la solución del consumidor al problema de maximización de la utilidad en estas circunstancias se llama *optimización restringida*, que es una sencilla aplicación del cálculo diferencial. Otro ejemplo lo brinda la teoría de la maximización del beneficio de Cournot. Este autor especifica la solución como la que requiere que la tasa de variación del ingreso de la empresa (es decir, el ingreso *marginal*) y la del coste (es decir, el coste *marginal*) sean iguales. El ingreso marginal y el coste marginal se obtienen tomando la primera derivada de las funciones de ingreso total y coste total, respectivamente, proporcionando así otro ilustración de la sencilla aplicación del cálculo diferencial.

Otras ramas del cálculo, como el cálculo *integral*, también encuentran fácil aplicación a los problemas económicos, especialmente en los campos de la organización industrial y de la hacienda pública. La decisión de construir un nuevo puente o un parque público debe basarse, entre otras cosas, en el cálculo y en la comparación de los costes y beneficios económicos. Un medio común de calcular los beneficios consiste en el cálculo del excedente de los consumidores (véanse los capítulos 12 y 15), es decir, los premios máximos que los consumidores estarían dispuestos a pagar por el bien o servicio antes que quedarse sin él. La medida matemática de este «beneficio» agregado es la integral (es decir, la suma) de los beneficios de todos los individuos debajo de la curva de demanda del bien en cuestión. Una vez estimada la curva de demanda y calculados los costes del proyecto, el cálculo integral provee al economista de un instrumento hecho para efectuar un cálculo y una comparación reales.

Sistemas lineales y álgebra. El álgebra, simple o compleja, proporciona al economista una abundancia de instrumentos o *software* con los que expresar la teoría económica. Esto es especialmente así cuando el economista se enfrenta con la tarea de estimar las relaciones e interrelaciones en el equilibrio general (walrasiano). Una rama del álgebra llamada *álgebra matricial* se ha mostrado especialmente útil

en el tratamiento de las grandes cantidades de ecuaciones y variables que resumen o se acercan a las de la economía del mundo real.

La combinación de álgebra lineal y álgebra matricial proporciona a los economistas un procedimiento de estimación que representa las relaciones de producción o consumo (u otras) en forma lineal, o en forma reducible, o en forma aproximada, a las relaciones lineales. La ventaja de este procedimiento es que sistemas de ecuaciones enormes pueden calcularse rápidamente por ordenador, para descubrir relaciones complicadas en un sistema económico. Una posible desventaja del empleo de relaciones lineales es que ni siquiera como aproximaciones pueden captar con suficiente precisión las características de las relaciones de producción o consumo.

LOS HIJOS DE COURNOT: ALGUNAS APLICACIONES DE LAS MATEMATICAS A LAS IDEAS ECONOMICAS

El cálculo y el álgebra son dos instrumentos matemáticos de carácter general que han demostrado su utilidad para el economista. Existen muchas otras clases de *software* matemático de variada complejidad que los economistas han adaptado para su utilización en la teoría económica. Sin embargo, el cálculo ha sido el instrumento elegido desde el principio, porque el concepto de «pequeñas variaciones» se encuentra en el centro de muchos problemas económicos. Los primeros descendientes intelectuales de Cournot aplicaron ingeniosamente el cálculo a los problemas económicos. Francis Y. Edgeworth, un neoclásico contemporáneo de Jevons y Marshall, fue tal vez el primer economista anglosajón de su época que adaptó las matemáticas a las ciencias sociales. Aunque la presentación de sus ideas es un tanto oscura (hecho que justifica en parte la ausencia de atención por parte de sus contemporáneos), Edgeworth aplicó el cálculo y otros instrumentos matemáticos a temas económicos tales como monopolio, discriminación de precios, números índices e impuestos (véanse las Notas para lecturas complementarias). Edgeworth ejerció también una influencia importante en la dirección del método económico a través de su larga etapa como editor del *Economic Journal*, la principal revista económica de Inglaterra. Además, su descubrimiento de la teoría «nuclear» de una economía de cambio, como veremos más adelante, ha tenido un impacto enorme sobre los economistas matemáticos contemporáneos.

Alfred Marshall, aunque era un matemático entusiasta y capaz, evitó en gran medida la aplicación de la matemática formal en sus escritos académicos. El objetivo de Marshall era presentar la economía como un instrumento del cambio social a los hombres de negocios y a los profanos inteligentes (véase el capítulo 15). Quería que sus ideas fuesen accesibles a una audiencia lo más amplia posible y consideró las matemáticas como un mecanismo que obstaculizaría este objetivo. Con todo, aunque Marshall se mostró reacio al empleo de las matemáticas, sus discípulos y sucesores tomaron sus ideas (y las de Léon Walras) para llevarlas a nuevas alturas de sofisticación matemática. Avances importantes de esta clase fueron logrados por dos premios Nobel contemporáneos, Sir John R. Hicks (1904-1989) y Paul A. Samuelson (n. 1915). En 1934, Hicks y R. G. D. Allen (1906-1983) emprendieron una completa revisión de la teoría del valor en términos de cálculo. Hicks amplió

después esta «nueva» microeconomía neoclásica, en 1939 (*Value and Capital*), para incluir consideraciones dinámicas y monetarias. Su rigurosa presentación matemática de los componentes clave de la teoría económica llegó a ser con el tiempo un elemento estándar de la práctica moderna.

Paul Samuelson, un economista americano que obtuvo el premio Nobel de economía en 1970, ha representado también una fuerza importante para la introducción del rigor matemático en la teoría económica. En sus *Foundations of Economic Analysis*, publicados en 1947 (obra que surgió de su tesis doctoral, defendida seis años antes en Harvard), Samuelson transformó el estilo del análisis económico, pasando de una exposición predominantemente literaria y gráfica a un tratamiento sistemático y completamente matemático. En los *Foundations* y en muchos otros trabajos, Samuelson aplicó las matemáticas a la teoría económica general y a elementos específicos de dicha teoría, incluyendo la teoría de la conducta del consumidor, la teoría del capital y del crecimiento, la economía del bienestar y la teoría del comercio internacional. La naturaleza detallada de estas contribuciones pioneras es demasiado compleja y dista mucho de ser un trabajo sencillo, pero una discusión general de varias técnicas útiles es oportuna.

Relaciones lineales

El álgebra lineal y sus desarrollos, como se sugirió antes, proporcionan un importante instrumento matemático que encuentra fácil aplicación en la teoría económica. Numerosos intentos primitivos de aplicación del álgebra, a menudo junto con el cálculo, subrayan el desarrollo de la teoría económica en el siglo XIX. Podría recordarse que Friedrich von Wieser, en su libro *Der Natürliche Werth* (1889), introdujo un «sistema» de ecuaciones factores-valores para determinar la contribución productiva de cada factor (véase el capítulo 13). Estas eran unas sencillas ecuaciones lineales (para varios factores y valores industriales) que permitían obtener una solución algebraica simultánea. Desarrollos de esta clase abundan en la economía del siglo XX.

Programación lineal. Una de las aplicaciones más importantes de las técnicas lineales ha tenido lugar a través del desarrollo de la *programación lineal*, gracias a los matemáticos John von Neumann y George Dantzig, a finales de los años cuarenta, y a los economistas Robert Dorfman, Paul Samuelson y Robert Solow, en 1958 (véanse las Notas para lecturas complementarias). Aunque la programación lineal (y ciertas variedades no lineales) ha alcanzado etapas de desarrollo de creciente utilidad y sofisticación, la idea fundamental es básicamente simple. Modeliza la optimización del comportamiento como una elección de procesos o actividades sometidos a un conjunto de restricciones *lineales*. Las primeras aplicaciones de Dantzig lo fueron a la planificación logística y al despliegue óptimo de fuerzas militares, pero el instrumento ha demostrado tener una enorme gama de aplicaciones en la economía y la empresa, especialmente en la elección de técnicas productivas o de factores (que representasen un coste mínimo) para obtener un determinado nivel de producto.

La idea se aplica asimismo a otras muchas áreas. Consideremos un problema importante en la teoría de la empresa: la maximización del beneficio. Supongamos que una empresa posee una pequeña planta de fabricación que produce equipos deportivos semiacabados de dos clases, por ejemplo, raquetas de tenis y juegos de barras para el levantamiento de pesas[4]. Sea X_1 = raquetas de tenis, y X_2 = juegos de barras. Supongamos que la producción de raquetas de tenis semiacabadas y de juegos de barras semiacabados requiera el empleo de tres máquinas, A, B y C, que pueden utilizarse durante 8 horas al día; es decir, que el «período de producción» es de 8 horas. Supongamos también que la empresa posee 6 máquinas del tipo A, 4 máquinas del tipo B y 10 máquinas del tipo C. Podría pensarse que la máquina A es una máquina «cortadora», la máquina B es un torno y la máquina C es una máquina de «acabado». El objeto de la empresa es, probablemente, maximizar los beneficios, que aquí se toman como beneficios «brutos»: sólo se han considerado como costes los de los factores, tales como trabajo y primeras materias. El *objetivo* de la empresa es obtener los mayores beneficios, mediante la selección de los volúmenes de producción de raquetas de tenis y de juegos de barras que maximizan el beneficio. En el lenguaje de la programación lineal, éstas son las *variables objetivo*. Pero esta selección de X_1 y X_2 sólo puede hacerse bajo ciertas restricciones. Dado que las máquinas se hacen funcionar solamente 8 horas al día, el número total de horas-máquina se obtiene a partir del número de máquinas que tiene la empresa:

Tipo A (máquinas cortadoras)	48 horas
Tipo B (tornos)	32 horas
Tipo C (máquinas de acabado)	80 horas

Para complicar un poco más las cosas a quien debe tomar la decisión en la empresa, cada producto —raquetas de tenis y juegos de barras— requiere un número diferente de horas-máquina. Supongamos que los requisitos físicos de las raquetas de tenis (X_1) y de los juegos de barras (X_2) son los siguientes:

Máquina cortadora
X_1 requiere 12 horas
X_2 requiere 6 horas

Torno
X_1 requiere 4 horas
X_2 requiere 8 horas

Máquina de acabado
X_1 requiere 16 horas
X_2 requiere 16 horas

El responsable de la empresa se enfrenta ahora con sus *restricciones (en forma de*

[4] El ejemplo que se presenta es una adaptación del que aparece en Charles Maurice y Charles Smithson, *Managerial Economics*, cap. 7 (véanse Referencias).

inecuaciones) para cada tipo de máquina. Sobre la base de la información anterior, estas restricciones pueden escribirse de la forma siguiente:

Cortado	$12X_1 + 6X_2 \leqq 48$
Torneado	$4X_1 + 8X_2 \leqq 32$
Acabado	$16X_1 + 16X_2 \leqq 80$

Estas restricciones (inecuaciones) pueden verse representadas en el gráfico 22.1, en el que los juegos de barras figuran en el eje vertical y las raquetas de tenis en el eje horizontal. Por ejemplo, la restricción de la máquina cortadora es una línea recta que muestra todas las alternativas posibles entre la producción de juegos de barras y raquetas de tenis, *pero sólo en la máquina cortadora.* Si todo el tiempo de esta máquina se dedicase a las raquetas de tenis, podría producirse un máximo de cuatro raquetas. Si sólo se produjeran juegos de barras, el producto máximo sería de ocho (48 dividido por 6, como se muestra en la restricción —inecuación— anterior). Las restricciones dadas por las capacidades físicas de las otras dos máquinas se muestran asimismo en el gráfico 22.1. Evidentemente, la empresa se ve limitada por lo que los

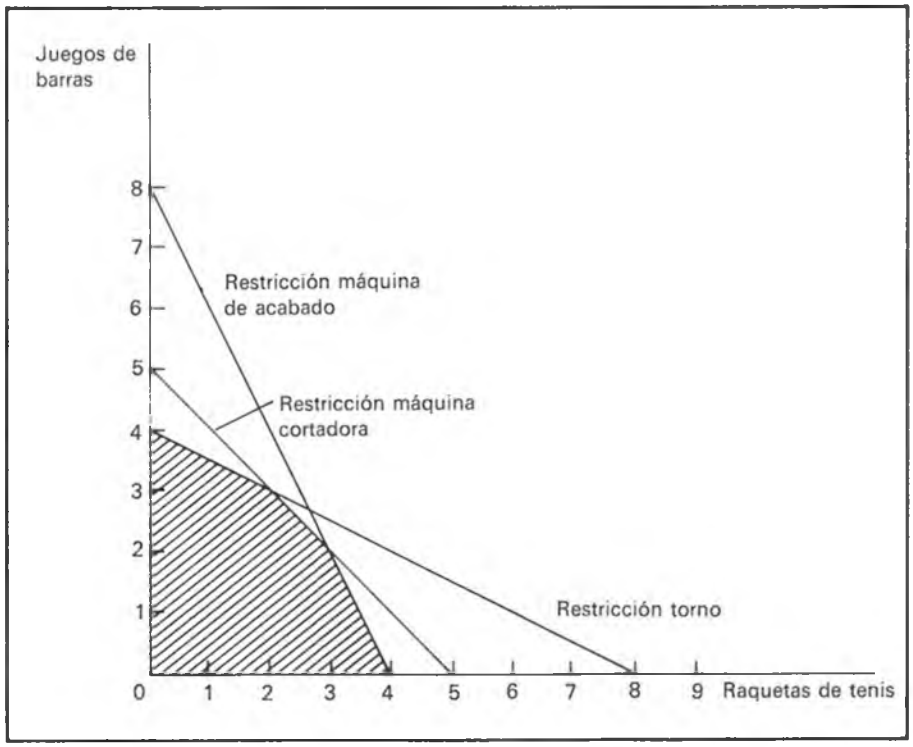


Gráfico 22.1
Las restricciones de desigualdad para las máquinas de cortar, tornear y acabar son líneas rectas que muestran todas las alternativas posibles entre la producción de juegos de barras y raquetas de tenis, pero sólo para *cada* máquina. La zona de producción factible se representa mediante el área sombreada del gráfico.

economistas llaman *zona de producción factible*. Aunque la capacidad de la empresa para producir más de cuatro raquetas de tenis por período no está limitada por los tornos o las máquina de acabado, sí lo está por el número de horas-máquina cortadora que controla. Así, la zona de producción factible se indica por medio del área sombreada del gráfico 22.1. Cada punto de esta zona es una solución factible del problema con que se enfrenta la empresa, el de seleccionar las cantidades de X_1 y X_2 que maximizan los beneficios.

¿Qué solución exacta elegirá la empresa? La elección dependerá de los precios que pueda fijar para las raquetas de tenis y los juegos de barras, junto con la rentabilidad relativa de estos dos artículos. En general, se dice que la empresa maximiza beneficios sujeta a restricciones físicas y a la disponibilidad de máquinas. Si, por ejemplo, los precios del mercado se fijan de tal modo que la empresa realiza un beneficio de 24 unidades monetarias por raqueta semiacabada y de 16 unidades monetarias por juego de barras semiacabado, los beneficios se maximizarán, con sujeción a las restricciones anteriores, cuando

$$\pi = 24X_1 + 16X_2$$

A partir de esta expresión para los beneficios, puede añadirse todo un conjunto de curvas paralelas de *isobeneficio* (de hecho son líneas rectas) al gráfico 22.1, para obtener una solución de equilibrio para el problema de la empresa. Estas curvas de isobeneficio son de la forma

$$X_2 = \frac{\pi}{16} - \frac{3X_1}{2}$$

La representación gráfica de estas líneas de isobeneficio se muestra en el gráfico 22.2 como una serie paralela de líneas con una pendiente de $-3/2$. El beneficio máximo que puede obtener la empresa aparece como la solución óptima cuando la curva de isobeneficio II pasa por el punto «más exterior» de la zona de producción factible. Obsérvese que la curva de isobeneficio I está en la zona factible, pero podría obtenerse un mayor beneficio si se produjeran diferentes cantidades de X_1 y X_2. Por ejemplo, podrían obtenerse mayores beneficios en la curva de isobeneficio III, pero la empresa no puede alcanzarla, dadas las restricciones con las que se enfrenta. Como en todos los problemas de programación lineal, la solución óptima se encontrará en un punto llamado el *punto extremo*: situado en la intersección de dos restricciones o en una intersección de ejes[5]. En este caso sencillo, la producción óptima será la combinación de productos consistente en tres raquetas de tenis (X_1) y dos juegos de barras (X_2), como se muestra en el gráfico 22.2. Los beneficios se elevarán a un máximo de 104 unidades monetarias por período de producción $[(3 \times 24) + (2 \times 16)]$.

Aunque este ejemplo ilustra algunos principios fundamentales de la programación lineal, no revela la multitud de problemas que pueden ser planteados y resueltos por métodos de programación lineal. Esta es útil en *todos* los casos que implican

[5] En los problemas de programación de esta clase se añade una condición de no negatividad.

una elección sometida a restricciones. Se ha utilizado repetidamente en problemas de minimización de costes para niveles de producción dados, en la selección de técnicas de producción en la industria y en la agricultura, y en la minimización de costes de transporte, pero también puede aplicarse a problemas relacionados con la conducta del consumidor. ¿Cómo determinaría Vd., por ejemplo, su tiempo de trabajo (o de ocio) para maximizar su renta (o satisfacción)? Los modelos de programación lineal pueden suministrar respuestas a esta pregunta y a una amplia gama de otras cuestiones.

El análisis *input-output* de Leontief. La programación lineal es en realidad un vástago de una técnica matemática más amplia, llamada análisis *input-output*, que

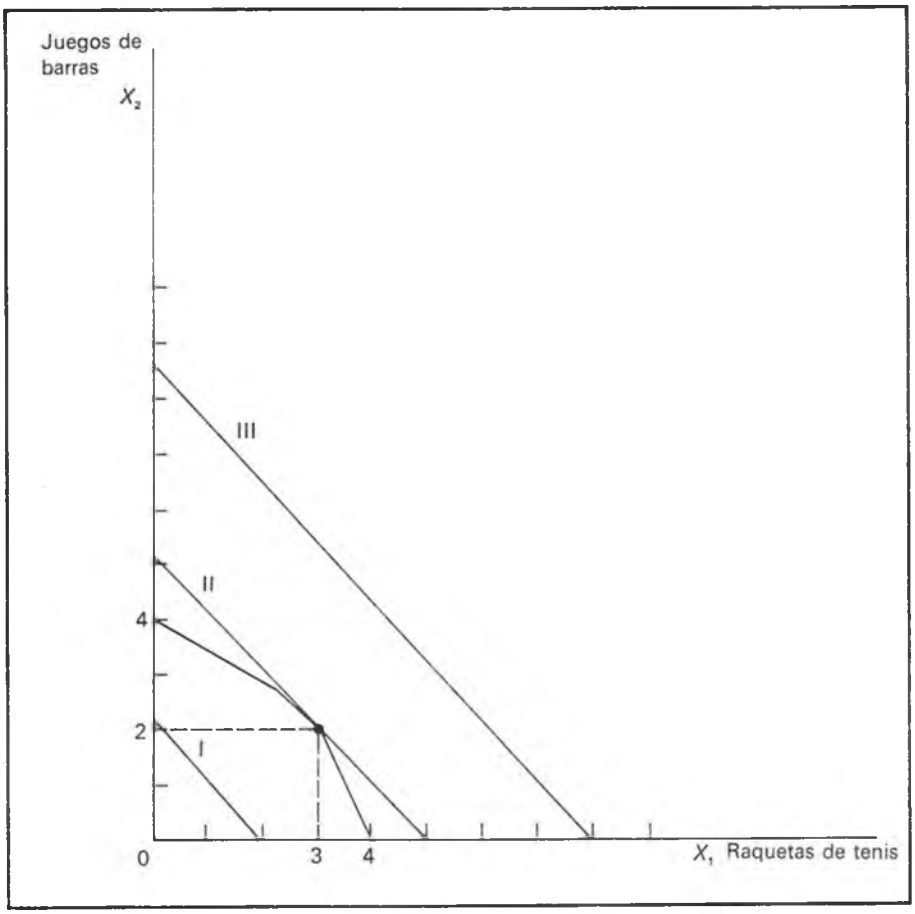


Gráfico 22.2
El beneficio máximo que puede alcanzar una empresa se obtiene en el punto en que la curva de isobeneficio II es tangente al punto más exterior de la zona de producción factible.

descubrió el premio Nobel de 1973, Wassily Leontief (n. 1906), un economista americano nacido en Rusia. El análisis *input-output* es una técnica matemática que destaca la interdependencia general entre los factores y productos de las economías, las regiones o incluso el mundo entero. Leontief, que se incorporó a la Universidad de Harvard en 1932, publicó sus primeras tablas *input-output* para la economía de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Sus primeras tablas describían la experiencia americana entre 1919 y 1929 (véanse las Referencias).

El análisis *input-input* incluye componentes inductivos y deductivos. Obtiene inductivamente datos reales y establece las interdependencias reales entre los diferentes sectores de la economía. Sin embargo, estas interdependencias se analizan por medio de modelos matemáticos que facilitan los cálculos y análisis de los efectos de los cambios exógenos, tales como las variaciones en la composición de la demanda final o de las ofertas de factores: lo que constituye el componente deductivo de las investigaciones *input-output*. El análisis *input-output* puede contrastarse también con la teoría keynesiana, que posee un elevado nivel de agregación (capítulo 18), en tanto que las tablas actuales se basan generalmente en datos económicos desagregados.

Como introducción a esta importante rama del análisis matemático, consideremos una tabla *input-output* elemental, con sólo tes sectores en una economía sencilla. Las tablas *input-output* actuales pueden contener centenares de sectores y subsectores que describen las economías del mundo real. La nuestra es sencilla a efectos de ilustración, y figura en el cuadro 22.1. Esta sencilla economía consta de tres sectores interrelacionados: un sector de alimentos y primeras materias, un sector manufacturero y un sector de economías domésticas (casa). Como todas las tablas *input-output*, el cuadro 22.1 se compone de filas y columnas dispuestas en forma de una *matriz input-output*. (Una matriz de 3 × 3 contiene tres filas y tres columnas; una matriz de 75 × 75 consta de setenta y cinco filas y un número igual de columnas.) Cada fila y su correspondiente columna representan un sector particular de la economía, por ejemplo, automóviles, tostadoras, aguacates y así sucesivamente. En el sencillo caso descrito en el cuadro 22.1, el sector de alimentos y primeras materias ha producido 1000 *bushels* de grano, que ha entregado en las diversas cantidades que se indican a los sectores relacionados en el encabezamiento de las columnas. Dicho sector ha retenido 200 *bushels* (para reposición de semillas), 100 *bushels* han sido entregados al

CUADRO 22.1
UNA TABLA *INPUT-OUTPUT**

Sector	Alimentos y primeras materias	Manufacturas	Casa	Total
Alimentos y primeras materias	200	100	400	1.000 *bushels* grano
Manufacturas	100	150	25	300 tm plásticos
Casa	250	200	—	450 años de trabajo

* Los requisitos de producción de los diversos sectores de una economía se resumen en filas y columnas.

sector manufacturero y 400 *bushels* han sido entregados al sector de economías domésticas (demanda final). Otros sectores, que no figuran en la tabla, reciben el resto, por lo que la fila no suma el total producido. Las entradas también pueden ser iguales a cero en la columna de algunos sectores, porque puede suceder que algunos sectores no entreguen nada a otros sectores de la economía. Igual que el sector agrícola, el sector manufacturero entrega producto a otros sectores. El sector manufacturero está representado en el cuadro 22.1 por un productor de plásticos y vemos que entrega 100 toneladas de plástico al sector agrícola, proporciona 25 toneladas al sector de las economías domésticas y se queda 150 toneladas para su propio uso.

Debe interpretarse que cada columna muestra las necesidades de la producción en el sector que representa. Consideremos la columna de alimentos y primeras materias en el cuadro 22.1. Nos dice que la producción de 1 *bushel* de grano requiere 1/5, 200/1000 o 0.20 de un *bushel* de grano; 1/10, 100/1000 o 0,10 toneladas de plásticos; y 1/4, 250/1000 o 0.25 años-hombre de trabajo. La producción de 1 tonelada de plásticos (leyendo, de arriba abajo, la columna 2) requiere 1/3, 100/300 o 0,33 *bushels* de grano; 1/2, 150/300 o 0,50 de una tonelada de plásticos; y 2/3, 200/300 o 0,66 años-hombre de trabajo.

Aunque este ejemplo puede parecer artificial, su propósito es mostrar cómo se construyen y disponen en forma matemática los *coeficientes técnicos de producción.* Una vez que se conocen los coeficientes técnicos (un término arbitrario para expresar los requisitos de la producción de cualquier bien o servicio) y el producto final real, pueden plantearse las ecuaciones que relacionan factores y productos. Estas ecuaciones, que pueden manipularse por medio del uso del álgebra matricial, proporcionan entonces una información fundamental sobre las variaciones *intersectoriales* de los factores y de los requisitos de la producción que se producirían, por ejemplo, si la demanda final de grano o plásticos tuviera que variar. La interdependencia general de cualquier sistema económico significa que una variación de la demanda en un sector tiene que afectar a muchos otros sectores de la economía. En cualquier economía del mundo real, estos cambios intersectoriales interdependientes tendrán un impacto enorme sobre la utilización de recursos en determinados sectores, incluyendo el empleo en sectores específicos.

El análisis *input-output* es un instrumento útil para la estimación de los cambios en los requisitos de la producción intersectorial que surgen a consecuencia de cambios de las demandas finales. Por ejemplo, un primer uso del modelo de Leontief fue para predecir la amplitud de las escaseces de acero durante la Segunda Guerra Mundial. El impacto sobre la producción total debido a un cambio tecnológico en un sector puede estimarse por medio de ese mecanismo. El análisis *input-output* es, pues, tanto un instrumento descriptivo que permite la modelización de una economía a partir de los datos reales como un instrumento analítico que permite la estimación de escaseces o excedentes intersectoriales en el supuesto de una variación específica de la demanda final o de la tecnología. Aunque la técnica en sí misma es políticamente neutral, es evidente que se presta con facilidad al tratamiento de problemas de planificación socialista y desarrollo económico. No obstante, los economistas marxistas no han aceptado la técnica sin criticarla. La Unión Soviética, por ejemplo, ha utilizado técnicas asistidas por ordenador para determinar los objetivos de producción y los llamados precios sombra, con éxito desigual. Las

razones de sus limitados éxitos son, por supuesto, materia de intenso debate, como recordaremos de la controversia sobre el cálculo socialista descrita en el capítulo 21.

Resumen: relaciones lineales. El uso de sistemas matemáticos lineales, ejemplificado por la programación lineal y el análisis *input-output*, se ha visto apoyado de modo fundamental por el invento y desarrollo del ordenador. Una mayor capacidad y una mayor velocidad de cálculo han permitido el desarrollo de modelos econométricos muy sofisticados de previsión de la economía (como el modelo de la Reserva Federal de St. Louis o los modelos del MIT). Las matrices *input-output* pueden ahora ser manipuladas y analizadas con centenares de sectores, gracias a la avanzada tecnología informática. Además, los conceptos de la programación lineal y de la teoría *input-output* han contribuido a salvar la gran brecha que existía entre el carácter extraordinariamente agregado de la teoría macroeconómica keynesiana tan popular en la época anterior al ordenador y los principios microeconómicos de la teoría del equilibrio general[6].

Por supuesto, la precisión total en las predicciones ha sido ilusoria. La calidad del «producto» (predicciones del PNB, empleo, inflación, necesidades de factores en los diversos sectores, etc.), incluso en el caso de los ordenadores más sofisticados, depende de la calidad del «factor»: los datos procedentes de variadas y algo dudosas fuentes. Además, debe recordarse que la economía sigue siendo una ciencia *social* que depende del comportamiento humano (y por tanto no estrictamente predecible). Las relaciones reales entre el consumo y la producción, además, pueden no ser estrictamente reductibles a funciones lineales. En otras palabras, pueden existir economías o deseconomías en los modelos de producción y consumo del mundo real. Pero estos problemas no disminuyen la utilidad de las aplicaciones contemporáneas de los instrumentos matemáticos del álgebra a las cuestiones económicas. En la mayoría de los casos, es mejor disponer de algunas estimaciones que no disponer de ninguna en absoluto, y generalmente las estimaciones pueden mejorarse con el tiempo, gracias al progreso de la teoría económica y de la intuición, apoyadas por unos mejores métodos de cálculo. Si se utiliza adecuadamente, el álgebra lineal es un poderoso instrumento que puede iluminar y vivificar la investigación económica contemporánea.

Teoría de los juegos

Uno de los instrumentos más interesantes y potentes del análisis económico moderno es la técnica llamada teoría de los juegos. La teoría de los juegos se aplicó inicialmente a temas tales como la estrategia militar y política, pero muchas de sus

[6] Por supuesto, existen diferencias entre los distintos tipos de sistemas lineales. El análisis *input-output* describe situaciones *input-output* reales, utilizando datos históricos. Así pues, intenta predecir las necesidades de factores que se producirán a causa de variaciones de la demanda, o los efectos de las escaseces de factores específicos en la economía. La programación lineal, por otra parte, es con más frecuencia una manera de determinar, *a priori*, una estrategia óptima entre un conjunto de estrategias óptimas, dado algún objetivo predeterminado, o «función objetivo». En este punto, una ojeada a nuestra anterior discusión de Walras y el equilibrio general, en el capítulo 16, proporciona una apreciación de la utilidad de la manipulación matemática e informática al vincular sus ideas con los cálculos económicos.

aplicaciones son de gran ayuda para la economía. Aunque la idea fue anticipada por Cournot (véase el capítulo 12), los orígenes formales de la teoría de los juegos se atribuyen a John von Neumann, un matemático, y Oskar Morgenstern, un economista, que desarrollaron la teoría formal en *The Theory of Games and Economic Behavior*, publicada en 1944.

Von Neumann y Morgenstern señalaron que los duopolistas de Cournot realizaban una especie de «juego» en el que cada uno de ellos tenía alguna *conjetura* independiente sobre las decisiones, relativas al producto, del otro. Un duopolista conjeturaba o creía que el otro mantendría constante la cantidad de producto ante los ajustes que para maximizar el beneficio de su producción realizaría el primero. Dados los supuestos de Cournot, ninguno de los duopolistas se daba cuenta de que su conjetura no era realista, de modo que el resultado de la rivalidad era que cada vendedor se quedaba con la misma proporción de mercado y que, juntos, ambos producían un nivel de equilibrio igual a las dos terceras partes del nivel de producción correspondiente al equilibrio de competencia. (En realidad, Cournot generalizó la solución, de manera que la producción total en su modelo es igual a $n/(n + 1)$ veces el nivel de producción de equilibrio en condiciones de competencia, siendo n el número de vendedores.)

La teoría de los juegos emplea el concepto de conjeturas de comportamiento, pero es menos ingenua que el «juego» de Cournot porque considera los resultados asociados con las conjeturas alternativas. Consideremos el siguiente problema, que se atribuye al matemático A. W. Tucker. Supongamos que dos secuestradores son detenidos *in fraganti*, pero que el FBI sólo posee una sólida evidencia para acusarles por un delito menor. En un intento de mejorar su evidencia, el FBI interroga a los detenidos por separado e intenta obtener sus confesiones de la siguiente manera. Cada secuestrador es informado, por separado, de que 1) si uno confiesa quedará libre, y el otro será condenado a muerte; 2) si ninguno confiesa, ambos recibirán la pena suave que corresponde al delito menor; 3) si ambos confiesan, recibirán una pena severa, pero inferior a la pena de muerte. Dados los resultados y la incertidumbre, la solución esperada es que ambos secuestradores confiesen su delito.

Este problema, que ha venido a conocerse como el «dilema del prisionero», constituye una analogía directa de muchas clases de comportamiento económico. Consideremos una conducta que observan de vez en cuando los fabricantes de automóviles: aumentar el período de garantía de los automóviles nuevos que ofrece el fabricante. Las garantías son un método para hacer más atractivos los automóviles para los compradores, y a menudo son consideradas como un tipo de comportamiento oligopolístico. Sin embargo, las garantías más amplias cuestan de introducir, porque aumentan los costes de producción y tienden a reducir los beneficios. Con todo, a menudo se observa que los fabricantes de automóviles ofrecen nuevas y más amplias garantías. Tales garantías se plantean en beneficio de los propios fabricantes y la teoría de los juegos nos ayuda a explicar por qué.

El gráfico 22.3 es una matriz que presenta una situación hipotética en la que dos fabricantes de automóviles, Toyota y General Motors (GM), intentan maximizar sus beneficios. Estos se representan en forma de las cantidades que figuran en el interior de cada triángulo. Toyota y General Motors podrían maximizar sus beneficios conjuntos en el triángulo A, donde ninguno de ambos fabricantes aumenta su oferta

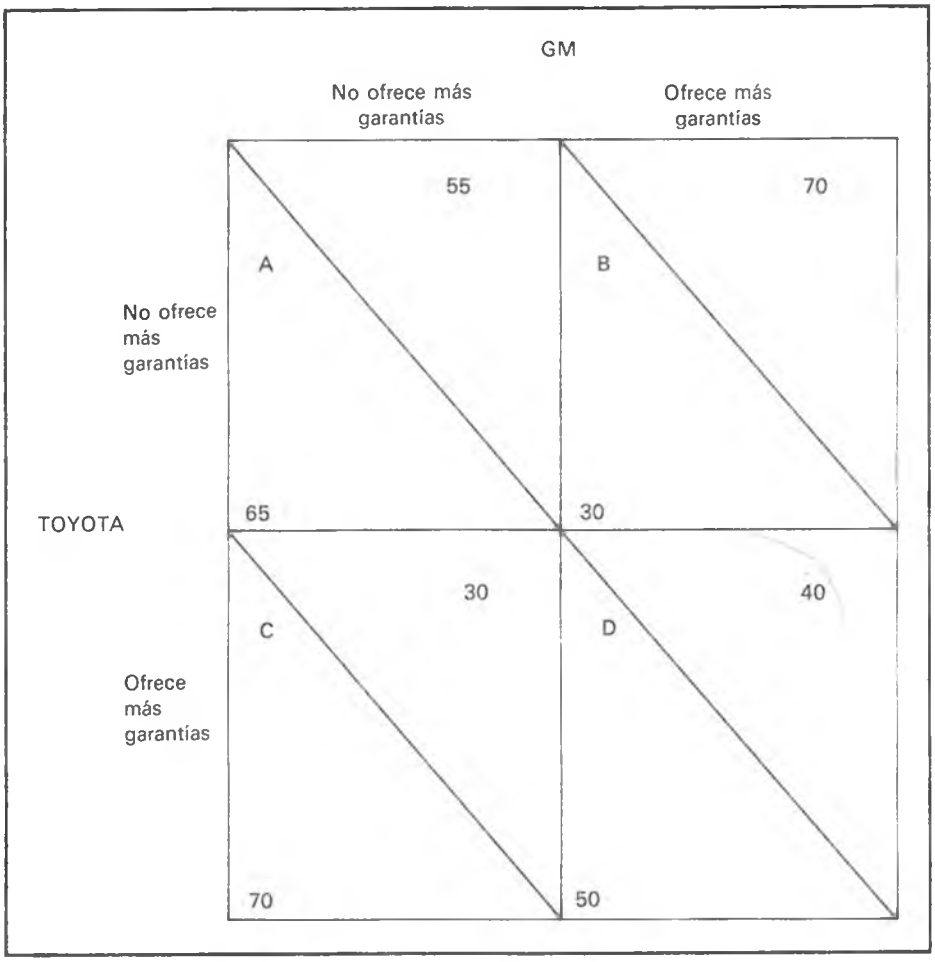


Gráfico 22.3
Los fabricantes de automóviles están representados en un «juego» para maximizar sus beneficios. Mientras que haciéndolo así obtendrán unos beneficios totales menores (90 millones de unidades monetarias), la teoría de los juegos predice que las decisiones individuales por parte de ambas empresas para maximizar sus beneficios les llevarán a la introducción de garantías.

de garantías. Los beneficios de la industria suman 120 millones de unidades monetarias (GM gana 55 millones y Toyota gana 65 millones). Los beneficios totales son de 100 millones en los triángulos B y C, y de 90 millones en el triángulo D. Sin embargo, si actúan independientemente, tanto General Motors como Toyota podrían obtener unos beneficios más elevados.

General Motors maximizaría sus beneficios en el triángulo B (70 millones), caso en el que ofrece la protección de unas nuevas garantías y su competidor no lo hace.

Consideremos las opciones de la compañía. Prescindiendo del comportamiento de Toyota, los beneficios de GM son mayores cuando ofrece garantías ampliadas. Si GM ofrece una garantía y Toyota no lo hace, su beneficio es de 70 millones. Si ofrece una garantía y Toyota hace lo propio, el beneficio de GM se reduce a 40 millones. Sin embargo, si GM elige *no* ofrecer la garantía y Toyota sí la ofrece, los beneficios de GM se reducen a 30 millones. La administración de Toyota, valorando las posibilidades, llegará a la misma conclusión, es decir, que siempre será mejor ofrecer la garantía. Las decisiones independientes para maximizar los beneficios, por parte de cada empresa, llevarán a la introducción de garantías. Esto significa que la suma de los beneficios de las dos empresas será menor (90 millones) de la que hubiese sido si cada empresa no ofreciera garantías (120 millones). En otras palabras, son «prisioneros» de un juego.

Aunque un comportamiento semejante pueda beneficiar a los consumidores de automóviles a expensas de los accionistas de General Motors y de Toyota, el problema de los accionistas podría evitarse si los fabricantes pudieran comunicarse entre sí y elegir el triángulo A del gráfico 22.3. En este caso, como en el del dilema del prisionero, la comunicación produciría una solución diferente, pero tal colusión está prohibida, por lo general, por las leyes antitrust.

En el sencillo caso ilustrado en el gráfico 22.3, el juego entre General Motors y Toyota tiene un resultado estable, una solución de equilibrio. En este sencillo caso, los participantes minimizan el máximo de sus oponentes —lo que von Neumann y Morgenstern llamana una *solución minimax*—. Los juegos más complejos —con más jugadores y estrategias múltiples— pueden no producir un equilibrio estable. Al tratar el tema de la estabilidad del equilibrio, von Neumann y Morgenstern introdujeron un concepto valioso: el principio de *convexidad*. La convexidad, que es una condición del equilibrio estable en la teoría de los juegos, permite transformar relaciones gráficas bidimensionales en espacios euclidianos de n dimensiones, lo que ha fomentado el análisis del comportamiento económico en supuestos menos rigurosos y restrictivos. Un área en la que esta técnica ha proporcionado un importante avance es la de la especificación del llamado núcleo de un sistema económico, concepto inventado por el economista neoclásico Francis Y. Edgeworth (1845-1926). En el contexto en que Edgeworth utilizó el término, el «núcleo» se refiere a las condiciones matemáticas del intercambio en cualquier economía basada en el mismo.

La contratación y el núcleo

La teoría de la utilidad descubierta por autores tales como Jules Dupuit y W. S. Jevons (capítulos 12 y 14) proporcionó el fundamento para los conceptos teóricos que explican una característica central de una economía de intercambio: la contratación. La teoría de la contratación que subyace en el núcleo de la economía no es un instrumento matemático en sí misma, pero se ha convertido en un tema al que se han aplicado los instrumentos más sofisticados de la economía moderna.

Edgeworth, que era contemporáneo de Alfred Marshall (véase el capítulo 15), utilizó la ética utilitarista y la teoría (matemática) de la utilidad para desarrollar la noción de contrato. El gráfico 22.4, el diagrama de caja de Edgeworth, es una

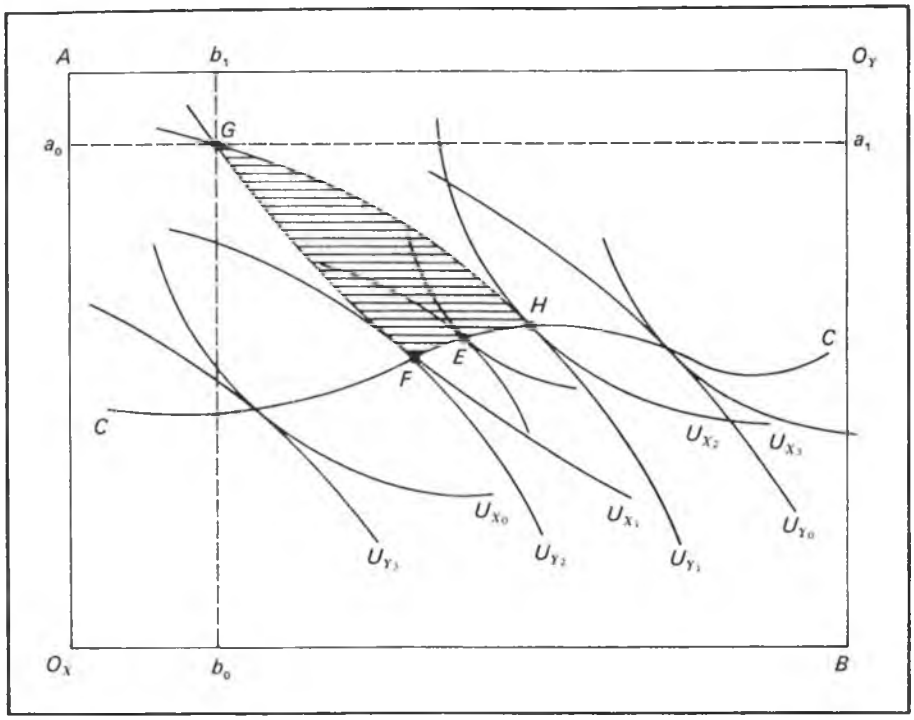


Gráfico 22.4
El gráfico en forma de caja muestra las posibilidades de maximizacioín de la utilidad de dos individuos que intercambian, X e Y. Una vez que las partes contratantes alcanzan la curva de contrato (*CC*), cualquier mejora en el nivel de utilidad de una de las partes debe significar una reducción en la de la otra parte.

descripción simplificada de la principal idea de Edgeworth, aunque él no fuera el único inventor de la representación en forma de «caja» que tan a menudo se le atribuye[7]. En el centro de la contribución de Edgeworth está la noción de una función de preferencia individual, o «curva de indiferencia». Subyacentes en esta función de preferencia están los cálculos del individuo en relación con el número y clase de los intercambios que maximizarán su utilidad.

[7] Las reclamaciones sobre la prioridad respecto a la representación del núcleo de la contratación en forma de «caja» (como en el gráfico 22.4) han sido discutidas. Algunas argumentan la prioridad de Arthur L. Bowley (1869-1957), que prosiguió el trabajo de Edgeworth y construyó un «diagrama de caja de Bowley». Otros insisten en la prioridad conjunta, calificando el concepto de «diagrama de caja de Edgeworth-Bowley». Aún hay otros que acreditan la prioridad al economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923). Nosotros consideramos que el debate es en buena medida académico, dado que Edgeworth es el descubridor indiscutido de la teoría de la contratación y su relación con el núcleo. Además, aunque no estuviese modelado en forma de «caja», el diagrama del propio Edgeworth (gráfico 1, p. 28, de *Mathematical Psychics*), y su correspondiente discusión, incluyen la misma información que se representa en el gráfico 22.4.

En condiciones perfectamente competitivas cualquier individuo tiene la libertad de recontratar con cualquier otro en mercados que contienen un gran número de individuos. Edgeworth argumentaba que «todo individuo es libre para *contratar* (simultáneamente) con un número indefinido; por ejemplo, cualquier X (y lo mismo vale para Y) puede tratar con cualquier número de Y [en plural]» (*Mathematical Psychics*, p. 18). Además, la recontratación no requiere el consentimiento de terceras partes, de manera que cada individuo es libre para contratar con cualquier otro individuo, independientemente de una tercera parte.

Estos y otros principios fundamentales interpretan el importante concepto del núcleo de una economía de cambio. En el gráfico 22-4, las funciones de preferencia, o curvas de indiferencia, de dos individuos contratantes, X e Y, se presentan como U_{X_0}, U_{X_1}, ..., U_{X_n}, y U_{Y_0}, U_{Y_1}, ..., U_{Y_n}, respectivamente. El origen, para el individuo X, se encuentra en el vértice sudoeste de la caja, mientras que el del individuo Y está «invertido» y localizado en el vértice nordeste. Los individuos X e Y valoran las cantidades alternativas de los dos bienes o cestas de bienes *A* y *B*. A lo largo de cualquier función de preferencia *dada*, es decir, U_{X_0} o U_{Y_0}, cada individuo se muestra indiferente ante cantidades alternativas de *A* y *B*. El nivel de utilidad a lo largo de cualquier curva de indiferencia es constante, es decir, que puede sustituirse una cantidad de B por otra de A, o viceversa, sin que varíe la utilidad. Estas curvas son convexas con respecto a sus orígenes O_X y O_Y, a causa de las tasas marginales de sustitución decrecientes. (Una tasa marginal de sustitución decreciente implica que la cantidad del bien A que un consumidor está dispuesto a dar para adquirir una mayor cantidad del bien B disminuye a medida que acumula más cantidad de B, y viceversa.) Las curvas de indiferencia con subíndices más altos indican que el nivel de utilidad de los individuos X e Y aumentaría si tuvieran mayores cantidades de uno o de ambos de los bienes *A* y *B*. Si las cantidades de las mercancías son infinitamente divisibles, como Edgeworth suponía, puede dibujarse una curva de indiferencia o función de preferencia entre cualquier par de curvas de indiferencia.

En el gráfico 22.4, las cantidades totales disponibles de *A* y *B* están dadas (y constituyen las dimensiones exactas de la caja), de manera que más *A* (*B*) para X significa menos *A* (*B*) para Y, y viceversa. Los bienes o cestas de bienes están distribuidos aleatoriamente, de modo que las consideraciones relativas a la producción se eliminan de la simple economía de cambio descrita en el gráfico 22.4. Como paso siguiente del análisis, supongamos que los individuos X e Y reciben, cada uno, una dotación de *A* y *B*, situándolas en el punto *G* del gráfico 22.4. El individuo X posee la cantidad a_0 del bien *A* y b_0 de *B*, mientras que Y posee a_1 de *A* y b_1 de la mercancía *B*. En el punto *G*, el individuo X se encuentra en un nivel de satisfacción designado por la función de preferencia U_{X_1}, y el individuo Y se encuentra en un nivel de satisfacción U_{Y_1}. Obsérvese que en el punto *G* se cortan las curvas de indiferencia.

La cuestión fundamental planteada por Edgeworth es si X y/o Y pueden alcanzar niveles de satisfacción más altos (que los niveles de que disfrutan en el punto *G*) por medio de una contratación voluntaria. El modelo nos dice que todos los contratos para intercambiar *A* por *B* dentro del espacio *GFH* mejorarán la utilidad o satisfacción de cualquiera de los dos o de ambos, X e Y. Un intercambio de *B* por *A* entre X e Y, tal que desplace a ambos individuos desde el punto *G* hasta el punto

F mejora claramente la satisfacción de Y sin disminuir la de X. Y se traslada a la función de preferencia U_{Y_2}, lo que supone un aumento de su utilidad; mientras que X permanece en el nivel de utilidad U_{X_1}, sin experimentar ningún cambio en su satisfacción. Un movimiento desde el punto *G* hasta el punto *H*, a la inversa, mejoraría la satisfacción de X *sin disminuir la de Y*. Naturalmente, los intercambios representados en el interior de la zona rayada (partiendo de *G*) beneficiarán a ambos sujetos. Se dice que los intercambios situados entre estos límites se encuentran en el *núcleo* de la economía.

La curva *CC* del gráfico 22.4 se llama *curva de contrato*; esta curva une todos los puntos de tangencia entre las funciones de preferencia X e Y. Una vez que las partes contratantes han alcanzado la curva *CC*, cualquier mejora en el nivel de utilidad de una de las partes tiene que significar una disminución en el de la otra parte. Edgeworth describe esta línea como una línea «a lo largo de la cual las fuerzas [que empujan a un aumento] de placer de los contratantes son mutuamente antagónicas» (*Mathematical Psychics*, p. 29). En términos del gráfico 22.4, los movimientos desde el punto *G*, por ejemplo, al punto *E* mejorarán el lote de ambos sujetos, pero una vez alcanzado el punto *E*, los sucesivos intercambios sólo mejorarán la utilidad de una parte a costa de la otra[8].

Edgeworth reconocía que la teoría del núcleo del intercambio ocupaba un lugar central en la teoría económica. El sabía también que la contratación en el núcleo no llevaba necesariamente a un *único* equilibrio competitivo del cambio (*Mathematical Psychics*, pp. 47-48). Antes bien, posiciones iniciales diferentes y restricciones diferentes producen soluciones distintas. Cuando se introducen complicaciones en el intercambio, tales como la información imperfecta entre los participantes o la presencia de terceras partes negociadoras, las soluciones pueden ser indeterminadas. Algunos de los instrumentos matemáticos más complejos y elaborados se han aplicado a estos temas. Instrumentos como la teoría de juegos, la teoría de conjuntos y la teoría de la medida (*measure theory*), que han introducido los teoremas del punto fijo y otras formas de matemática avanzada, han sido utilizados para analizar las cuestiones técnicas planteadas por la teoría del núcleo de Edgeworth. Efectivamente, varios premios Nobel, entre ellos Kenneth J. Arrow en 1972 y Gerard Debreu en 1983, han sido galardonados por contribuciones relacionadas con este tema.

Así como los instrumentos matemáticos, viejos y nuevos, han influido en la dirección de la teoría económica técnica en el período moderno, las matemáticas y la estadística han constituido una nueva área de la investigación económica contemporánea. El objetivo de esta investigación no es más que hacer una economía «científica», de la misma manera que así son consideradas las ciencias físicas. Esto ha inducido a un número creciente de economistas a emular las técnicas que han tenido éxito en las ciencias físicas. En otras palabras, se ha ido poniendo cada vez mayor énfasis en la «contrastación» de la validez de las hipótesis económicas.

---

[8] La definición de un intercambio de mercado como «óptimo de Pareto», es decir, un intercambio que mejora la utilidad de una parte sin reducir la utilidad de otra, fue claramente establecida por Edgeworth antes de que Pareto investigase esta proposición central de la economía del bienestar. Sin embargo, Pareto, miembro de la «escuela de Lausanne» fundada por Léon Walras, tradujo las ideas de Edgeworth en un contexto de equilibrio general.

ECONOMIA EMPIRICA: LA CONTRASTACION DE LA TEORIA ECONOMICA

El moderno campo de la economía empírica, o *econometría*, hablando en términos generales, consiste en la aplicación de métodos matemáticos y estadísticos a los datos económicos, a fin de verificar y mejorar la teoría económica. Su objeto es explicar y predecir el comportamiento económico en el contexto de la teoría. Dentro de los límites de la inferencia estadística, la econometría intenta contrastar la teoría económica utilizando los datos históricos, y prever los acontecimientos económicos utilizando una combinación de teoría económica y datos económicos.

Estadística descriptiva y teoría económica: orígenes

El intento de vivificar la teoría económica con los hechos del mundo real tiene siglos de historia. Un ejemplo primitivo e interesante es el de los esfuerzos de los aritméticos políticos de finales del siglo XVII y principios del XVIII luchando esforzadamente con los datos cuantitativos del producto nacional bruto, la balanza comercial, la demanda del consumidor y una variedad de otros temas. Una de las primeras y mejor conocidas ilustraciones de la economía empírica procede de las investigaciones sobre la demanda del consumidor realizadas por Gregory King y Charles Davenant. King estableció los fundamentos empíricos de la relación inversa entre precio y cantidad adquirida. Esta «ley», que fue considerablemente perfeccionada por Charles Davenant, apareció en el tratado mercantilista de Davenant, de 1699, *An Essay upon the Probable Methods of Making a People Gainers in the Balance of Trade*. La versión de Davenant de la ley de la demanda, que ahora conocemos como «ley de la demanda de King-Davenant», es como sigue:

> Suponemos que una cosecha escasa puede elevar el precio del grano en las proporciones siguientes:

Escasez		Sobre la tasa corriente
1 décimo	Eleva el precio	3 décimos
2 décimos		8 décimos
3 décimos		1,6 décimos
4 décimos		2,8 décimos
5 décimos		4,5 décimos

> Así que cuando el grano aumenta al triple de la tasa corriente, puede presumirse que nos falta más de un tercio de la producción corriente; y si nos faltasen 5/10, o sea la mitad de la producción corriente, el precio casi quintuplicaría la tasa corriente (*Political and Commercial Works*, pp. 224-225).

La formulación de la relación de la demanda, realizada por King, era considerablemente menos sofisticada, pero es evidente que ambos autores efectuaron observacio-

nes sobre el precio real y el comportamiento de la cantidad. Aunque este temprano intento de estimación de una curva estadística de demanda era ingenuo y de una simplicidad del todo evidente, demuestra no obstante el deseo de construir la teoría económica sobre unos sólidos fundamentos empíricos.

Durante el siglo XIX, el campo de la estadística descriptiva experimentó grandes avances. Además de las aplicaciones de la teoría estadística a problemas como los de la población y la salud pública, la revolución tecnológica del transporte suministró un telón de fondo para investigaciones estadísticas de un tipo puramente económico. Los primeros ingenieros de ferrocarriles de Europa y América intentaron identificar los datos relativos a costes, para valorar los costes y beneficios de un ferrocarril en concreto y propusieron sistemas ferroviarios. El ingeniero norteamericano Charles Ellet (1810-1862), educado en París, en la Ecole des Ponts et Chaussées (la escuela francesa de ingeniería civil), es especialmente notable en este aspecto. En contribuciones publicadas entre 1840 y 1844 (véanse las Notas para lecturas complementarias), Ellet intentó determinar una función de costes totales «predictiva» para un ferrocarril americano «típico». Lo hizo introduciendo las constantes en una ecuación de costes del ferrocarril que incluía varios componentes de los gastos ferroviarios.

William Stanley Jevons (véase el capítulo 14) también presentó el tema de la estadística descriptiva en sus famosos ensayos de la década de 1860 sobre las fluctuaciones comerciales y las series de precios. Jevons mejoró la noción de números índices y la naturaleza de las técnicas de muestreo. Pero como ha destacado S. M. Stigler, «el hecho de que Jevons no utilizase ni desarrollase métodos estadísticos basados en las probabilidades en su trabajo empírico era característico incluso de los mejores esfuerzos anteriores a la década de 1880» («Francis Ysidro Edgeworth, Statistician», p. 288). Quedaría para otros tres pioneros, Francis Galton, Karl Pearson y Edgeworth, el desarrollo de los fundamentos esenciales de la estadística moderna. Estos autores desarrollaron las bases probabilísticas para las técnicas estadísticas de regresión más avanzadas y sus correspondientes análisis, que constituyen el fundamento de la moderna estadística y econometría[9].

El análisis de regresión es un instrumento econométrico comúnmente usado por los economistas para estimar una relación entre una variable dependiente y una variable independiente, o un conjunto de variables independientes. Si se desea, por ejemplo, estudiar el efecto de los gastos de publicidad sobre los niveles de concentración en alguna industria o conjunto de industrias, podría establecerse la relación siguiente:

$$C_i = B_0 + B_1 A_i + e_i \qquad (i = 1, ..., n)$$

donde C_i es una medida de la concentración industrial en una industria determinada (i-ésima), B_0 es una constante, A_i es una medida de la intensidad de la publicidad en la industria i-ésima, y e_i es un término de error diseñado para captar las discrepan-

[9] Stephen M. Stigler, *The History of Statistics: The Measurement of Uncertainty before 1900* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986), proporciona una crónica completa del período formativo de la estadística.

cias en la relación postulada. En esta ecuación, C es la variable dependiente (llamada también regresando), y la intensidad de la publicidad es la variable independiente (llamada también regresor). Los valores de B, como B_1, que en este sencillo ejemplo mide la *fuerza* del efecto marginal de la intensidad de la publicidad sobre la concentración, se estiman a partir de los datos. (Aunque los valores de B pueden estimarse de varias maneras, el procedimiento de estimación más común es el llamado método de los mínimos cuadrados.)

La *regresión simple* significa que la ecuación de regresión contiene sólo una variable independiente, como se muestra en la expresión anterior. En efecto, nuestra ecuación trata de determinar el impacto de un cambio unitario en la intensidad de la publicidad sobre la concentración de la industria, que, por supuesto, podría ser positivo o negativo. El impacto se mide por medio de un *coeficiente de regresión* (B), que es un número que contiene dos tipos de información. Además de indicar si la relación propuesta es positiva o negativa, indica la variación de la variable dependiente cuando la variable independiente varía en una unidad. Debe recordarse siempre que este número es sólo una *estimación* de la relación causa-efecto que se teoriza. En otras palabras, el investigador que emplee esta técnica no puede estar nunca enteramente seguro de que el coeficiente refleje la relación verdadera. Sólo puede confiar en que la estimación sea correcta dentro de determinados intervalos (probabilísticos) (es decir, un intervalo de confianza de un 5% significa que la técnica proporcionará la respuesta correcta el 95 por 100 de las veces).

Otros temas sutiles plantean a menudo cuestiones estadísticas más complejas. Consideremos una vez más la relación simple entre concentración y publicidad. Si nuestra teoría afirma que la intensidad de la publicidad produce concentración, ¿podemos estar seguros de que un coeficiente B_1, positivo y significativo, constituye una evidencia concluyente de aquel resultado? ¿No podría ser el caso de que las industrias que son más rentables pueden permitirse hacer más publicidad, o de que las industrias más rentables están más concentradas? Puesto que otras variables pueden influir en la concentración industrial, además de la que se ha postulado en una regresión simple, los económetras deben contrastar a menudo tales teorías con técnicas de *regresión múltiple*. La regresión múltiple incluye más de una variable (independiente) explicativa y adopta habitualmente la siguiente forma general:

$$Y_i = B_0 + B_1X_{1_i} + B_2X_{2_i} + \cdots + B_kX_{k_i} + e_i \qquad \text{donde } i = 1, ..., n$$

Esta ecuación describe n observaciones y la relación entre una variable dependiente, Y, y k variables independientes. La econometría teórica contemporánea se interesa principalmente por el desarrollo de instrumentos más poderosos, de manera que las ecuaciones complejas como éstas pueden ser más adecuadas para los datos que deben tratarse. Sin embargo, como se indicó antes, las técnicas de regresión son incapaces de proporcionar una prueba concluyente de las hipótesis seleccionadas. No podemos estar nunca completamente seguros de que un estimador capta las auténticas relaciones. No obstante, la econometría puede desarrollar técnicas estadísticas que aumentan la confianza en las estimaciones.

La búsqueda de mejores técnicas ha constituido una parte vital del desarrollo de la econometría. Al principio del presente siglo, algunos economistas importantes se

distinguieron en este sentido. En Gran Bretaña, G. U. Yule (1813-1886) fue pionero en las aplicaciones de la estadística a la ciencia económica y social, mientras que en los Estados Unidos, Henry L. Moore (1869-1958) defendió los métodos empíricos en sus estudios sobre los ciclos económicos y la producción agrícola (véanse las Notas para lecturas complementarias). Moore influyó particularmente en el fomento de un entusiasmo por los estudios econométricos entre una serie de discípulos importantes, particularmente Henry Schultz (1893-1938), cuya *Theory and Measurement of Demand* (1938) se convirtió en un primer clásico de esta materia.

Econometrica y la econometría moderna

Aunque la naturaleza empírica de la teoría económica fue objeto de mucha atención a finales del siglo XIX y principios del XX, los comienzos formales de la investigación econométrica como campo distinto (y algo independiente) de la economía pueden situarse en 1933. Dicho año, un grupo internacional de investigadores fundó la Econometric Society y la revista *Econometrica*, dedicada al cultivo de la economía empírica. Un distinguido grupo internacional de economistas formalizó su ingreso en la sociedad. Harold Hotelling (1895-1973), notable economista y estadístico americano, y Ragnar Frisch (1895-1973), economista noruego que ganó el premio Nobel de economía en 1969, se encontraban entre los fundadores. La sociedad y su revista han apoyado durante más de medio siglo la investigación sobre la teoría y el método de contrastación de las ideas económicas. De vez en cuando, los métodos inadecuados han sido atacados (por ejemplo, Frisch presentó unas tempranas y devastadoras críticas de los errores de medición). Al mismo tiempo, se han creado nuevos instrumentos de contrastación, de una calidad superior (por ejemplo, el desarrollo de racionalizaciones probabilísticas del análisis de regresión y el uso de probabilidades para desarrollar métodos de estimación de la probabilidad máxima). Estos desarrollos continúan hasta el día de hoy, no sólo en la primera de las revistas econométricas, sino también en una serie de revistas de posterior aparición, nacidas a raíz del éxito de *Econometrica*.

CONCLUSION: TENDENCIAS Y PELIGROS DE LA FORMALIZACION Y CONTRASTACION DE LA TEORIA ECONOMICA

Posiblemente ningún estudio abreviado de las técnicas matemáticas y empíricas podría hacer justicia a todo el abanico de sus posibilidades de uso en la economía moderna. Prácticamente ningún área de la moderna teoría microeconómica o macroeconómica ha permanecido al margen de los métodos matemáticos. Los instrumentos matemáticos y econométricos han penetrado en los campos microeconómicos del trabajo, la hacienda pública y la regulación gubernamental o antitrust, por citar unos pocos. La construcción de modelos macroeconómicos y la previsión de la renta nacional y del empleo serían inconcebibles sin tales instrumentos. Los cursos sobre matemáticas y econometría forman la base de la mayoría de cursos de posgrado en universidades de mayor o menor importancia en todo el mundo. Son pocos los que pueden leer y comprender perfectamente la investigación que se

publica en la mayoría de revistas de economía general sin dominar estos instrumentos.

Los historiadores del pensamiento económico están en una posición única para formular preguntas fundamentales relacionadas con estos continuos desarrollos. Una evaluación significativa tiene que descansar sobre los costes y beneficios, y las ventajas y deficiencias de este desarrollo en su relación con una determinada concepción del *progreso* de la economía. El principal argumento para la continua formalización (es decir, matematización) de la economía es que la disciplina no puede llegar a ser verdaderamente científica hasta que no sea lo rigurosa y completa que debe ser una ciencia; en otras palabras, hasta que sus proposiciones fundamentales hayan sido contrastadas y probadas. La teoría sin verificación (o potencial verificación) tiene una utilidad limitada. Los hechos, sin una teoría forjada en la lógica de las matemáticas, carecen de significado. Por lo tanto, los economistas de la corriente principal argumentan que un mayor respeto por la economía, como disciplina científica e independiente, sólo se conseguirá por medio de la constante aplicación de rigurosos instrumentos matemáticos y estadísticos.

Algunos críticos mantienen serias reservas sobre esta opinión. Argumentan que la naturaleza de la ciencia social, de la que la economía es una parte, hace imposible la formulación y verificación exactas. Algunos de los problemas centrales de la econometría contemporánea se refieren a las formalizaciones inexactas o incompletas de la teoría económica y a diversas insuficiencias de las muestras de datos y de los errores aleatorios, inherentes a la medición de las variables. Hablando en general, las técnicas econométricas modernas son más apropiadas cuando las muestras de datos son grandes; con todo, en muchos casos, no existen grandes muestras de datos. Así pues, la cantidad y *calidad* de los datos económicos son a menudo insuficientes para la tarea que debe desarrollarse. En contraste con las condiciones que se dan en las ciencias físicas y naturales, la recogida de la mayoría de datos económicos no está determinada o diseñada de antemano para satisfacer contrastaciones de la teoría económica. Efectivamente, muchos datos económicos son recogidos por agencias gubernamentales sin un propósito específico determinado, con frecuencia por razones puramente políticas. Aunque una teoría inadecuada y unos datos incompletos no son razones suficientes en sí mismas para rechazar los métodos cuantitativos, algunos críticos argumentan que los costes de diseño y recogida necesarios para asegurar una calidad elevada de los datos son prohibitivos.

Numerosos críticos, especialmente los economistas neoaustríacos e institucionalistas, argumentan que el intento de hacer de la economía una ciencia a través de la formalización matemática y de la verificación empírica es ilusorio. En opinión de estos críticos, los frutos de largas décadas de inversión intelectual en las técnicas matemáticas y estadísticas han sido pequeños, si no negativos. Según este argumento, estos vanos intentos de hacer científica la economía han generado una difundida desconfianza ante los pronunciamientos económicos de los responsables de la política y una ruptura casi total de la comunicación entre los economistas y los demás científicos sociales. Y lo que es peor, las matemáticas y el cálculo en manos de aquellos que están equipados con instrumentos, pero que carecen de ideas, pueden distraer a los economistas de las verdades básicas sobre los mercados y su funcionamiento. Es probable que la marcha hacia el socialismo, continúa el argumento, sea

liderada por los «calculadores» que no tienen ningún conocimiento práctico sobre el funcionamiento de los mercados en el mundo real. Desde este punto de vista, las matemáticas distraen inevitablemente la atención de las verdades básicas del proceso económico desarrolladas por Adam Smith.

Además, existe un peligro constante de que el análisis antiséptico e hipertécnico tienda a autoperpetuarse. Los que han realizado grandes inversiones en capital humano, en las técnicas matemáticas y econométricas, tienen un fuerte incentivo para perpetuar el «misterio de los que saben», a pesar del fracaso general de estas líneas de investigación para alcanzar un progreso significativo. Además, la formalización de la economía puede demasiado a menudo llevar a la erección de barreras de entrada en el mundo académico, por las que los requisitos para cursar una licenciatura, los estándares adoptados por las universidades, las políticas editoriales de las revistas y el reconocimiento profesional, todo, dependa del dominio y aplicación de las técnicas matemáticas y empíricas. Algunos observadores creen que el cultivo de la técnica por la técnica ha fomentado un entorno en el que las modas intelectuales van y vienen con suma facilidad. La «vida pública» de estas modas es, a menudo, ostensiblemente corta. Tan pronto como la nueva técnica de hoy se muestra incapaz de satisfacer las expectativas, carentes de realismo, que había despertado, cae en desgracia y sólo sirve para engrasar los patines para la nueva moda que la sustituye. Los economistas que se han abandonado a la última moda corren el riesgo de quedar obsoletos. Peor todavía, el proceso continuo tiende a enfrentar a los que consideran la economía como una ciencia del comportamiento, poderosa aunque algo imprecisa, con los que consideran la disciplina como una rama de las matemáticas aplicadas. Según algunos escépticos, la propia supervivencia de la economía requerirá en última instancia una separación formal de los «economistas» y los «matemáticos».

Existe cierta evidencia reciente de una reducción en la producción de los artículos matemáticos formales que se abren camino en la literatura económica (Debreu, «Mathematical Economics», gráfico 1, p. 401)[10]. Además, se tiene una conciencia creciente de los peligros que suponen los intereses técnicos como sustitutos del estudio de la economía. Una cierta dosis de escepticismo es sin duda saludable, pero, con todo, el abandono completo o sustancial de la formalización matemática sería una equivocación mayor que su aceptación acrítica. Los economistas son quienes, más que otros científicos, pueden evitar el escollo, porque tratan cantidades *en el margen*. Una apreciación de los límites de la técnica matemática y econométrica fomenta la comprensión del puesto que le corresponde y de su utilidad en la ciencia económica. En la medida en que se comprenden estos límites, el valor de las matemáticas y de la econometría para formular y contrastar *ideas* económicas es muy grande. Ninguna ciencia es perfecta, y la verdad perfecta, como nos dijo Protágoras hace mucho tiempo, es siempre esquiva, tanto si se la busca en física, como si se la busca en astronomía, microbiología o economía. Los instrumentos matemáticos y estadísticos, usados con propiedad, pueden reducir la ambigüedad y

[10] Efectivamente. Debreu previene de la «seducción» de los instrumentos matemáticos por la que los investigadores «pueden sentirse tentados a olvidar el contenido económico y a evitar los problemas económicos que no admiten fácilmente la matematización» (p. 403).

aumentar o disminuir la confianza en las nuevas *y* en las viejas ideas económicas. El problema con que se enfrentan los economistas actuales es el de captar los beneficios de la formalización matemática sin que la economía sea algo moribundo o irrelevante: el coste potencial último.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

La introducción a la extensa literatura económica que contiene matemáticas y econometría tiene que comenzar con el aprendizaje de los elementos esenciales de estas áreas. Aunque varios textos básicos contienen tratamientos excelentes de la economía matemática, los dos siguientes son especialmente notables y útiles para el grupo adelantado de los estudiantes de primer curso de licenciatura: Alpha Chiang, *Fundamental Methods of Mathematical Economics* (Nueva York: McGraw-Hill, 1967), y Akira Takayama, *Mathematical Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985). Los interesados en el cálculo básico aplicado a la demanda del consumidor tienen que dominar el apéndice matemático de Hicks, *Value and capital* (véanse Referencias). De modo semejante, los que buscan una introducción a la econometría, junto con el dominio de un curso de estadística básica, han de encontrar muy útiles las obras siguientes: G. S. Maddala, *Introduction to Econometrics* (Nueva York: Macmillan, 1988), y Dodomar Gujarati, *Basic Econometrics*, 2.ª ed. (Nueva York: McGraw-Hill, 1988). Para una aproximación histórica al tema, que hace uso de material manuscrito previamente desconocido, véase R. J. Epstein, *A History of Econometrics* (Amsterdam: North-Holland, 1987).

Los primeros trabajos sobre economía matemática y estadística (la criada de las modernas técnicas econométricas) tendían a ser contribuciones aisladas hasta finales del siglo XIX y principios del XX. El ejemplo más citado de una temprana formulación empírica de la demanda es la ley de la demanda de King-Davenant, pero las prioridades de los dos autores y la calidad de sus formulaciones han sido objeto de debate. Dos artículos, uno publicado y otro sin publicar, tratan estos temas: John Creedy, «On the King-Davenant 'Law' of Demand» (manuscrito no publicado; véanse Referencias), y A. M. Endres, «The King-Davenant 'Law' in Classical Economics», *History of Political Economy*, vol. 19 (invierno 1987), pp. 621-638. Véase también A. M. Endres, «The Functions of Numerical Data in the Writings of Graunt, Petty, and Davenant», *History of Political Economy*, vol. 17 (verano 1985), pp. 245-264.

El espléndido trabajo de Cournot está adornado no sólo con su contribución a la economía matemática, sino también con un tratado sobre probabilidades. Theocharis (véanse Referencias) proporciona una buena cobertura de la economía matemática en su infancia. Los interesados en los primeros intentos realizados por ingenieros para medir funciones de coste deben consultar los artículos de Charles Ellet, «Cost of Transportation on Railways», en *Journal of the Franklin Institute of the State of Pennsylvania* (septiembre, diciembre 1842; noviembre 1943). Véase tam-

bién R. B. Ekelund, Jr., «Economic Empiricism in the Writing of Early Railway Engineers», *Explorations in Economic History*, vol. 9 (invierno 1971), pp. 179-196.

W. S. Jevons, *Investigations in Currency and Finance*, H. S. Foxwell (ed.) (Londres: Macmillan, 1909), suministra un punto de partida para el período «medio» de los escritos matemático-estadísticos en economía. Pero el primer puesto le corresponde a Edgeworth. Además de sus *Mathematical Psychics*, Edgeworth produjo una literatura enorme, en gran medida publicada en el *Economic Journal*, dedicada a la aplicación de los instrumentos matemáticos a los números índices, las teorías de la imposición, la teoría del monopolio y la discriminación de precios, y las teorías del bienestar económico. Muchos de estos trabajos, aunque no todos, se encuentran en sus *Papers Relating to Political Economy*, 3 vols. (Londres: Macmillan, 1925). El nacimiento de la estadística moderna en los escritos de Galton, Pearson y Edgeworth, lo detalla S. M. Stigler, *The History of Statistics: The Measurement of Uncertainty before 1900* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986). Stigler toma a sus lectores en un viaje cubierto de múltiples intentos para obtener una mejor medición en campos tan diversos como la astronomía, la psicología, la herencia y las ciencias sociales. El libro se lee como una historia de misterio escrita con oficio, en la que Stigler demuestra cómo el desarrollo de los modernos instrumentos del análisis de regresión y correlación, que requerían sólidos análisis de probabilidad y mediciones de la incertidumbre, floreció con extraordinaria lentitud. Las figuras clave del drama, como demuestra Stigler, fueron Francis Galton, Karl Pearson y, el más importante, F. Y. Edgeworth.

Henry L. Moore, el pionero americano de la estadística y la econometría, hizo varias contribuciones importantes, por ejemplo, «The Statistical Complement of Pure Economics», *Quarterly Journal of Economics*, vol 23 (noviembre 1908), pp. 1-33; *Generating Economic Cycles* (Nueva York: Macmillan, 1923); y *Synthetic Economics* (Nueva York: Macmillan, 1929). Véase George J. Stigler, «Henry L. Moore and Statistical Economics», en *Essays in the History of Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1965), para más detalles sobre el lugar que ocupa Moore en la historia de la economía matemática. (Existe trad. cast.: *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1979).

Los fundamentos para las matemáticas de la programación lineal fueron puestos por el gran matemático John von Neumann en los años veinte y treinta y desarrollados por George B. Danzig en su obra titulada *Programming in a Linear Structure* (Washington, D. C.: U. S. A. F., 1948). Para un análisis de la programación lineal aplicada al análisis económico, véase R. Dorfman, P. A. Samuelson y R. M. Solow, *Linear Programming and Economic Analysis* (Nueva York: McGraw-Hill, 1958). (Trad. cast.: *Programación lineal y análisis económico*. Madrid: Aguilar, 1962.)

Previamente a su contribución al análisis *input-output*, en forma de libro, mencionada en este capítulo, Wassily Leontief publicó los elementos de su famosa idea en un artículo titulado «Quantitative Input-Output Relations in the Economic System of the United States», *Review of Economics and Statistics*, vol. 18 (agosto 1936), pp. 105-125. William H. Miernyk hizo más accesible este complicado asunto, en *The Elements of Input-Output Analysis* (Nueva York: Random House, 1965). Miernyk no sólo desarrolla claramente el principio analítico implicado, sino que también muestra cómo aplicarlo en contextos regionales, interregionales e inter-

nacionales, concluyendo su discusión con una lúcida revisión de las matemáticas requeridas por esta técnica (por ejemplo, matrices y determinantes). Chious-shuang Yan, *Introduction to Input-Output Economics* (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1969), es otra fuente útil sobre el tema.

Además de la obra clásica de von Neumann y Morgenstern, Martin Shubik, en *Game Theory in the Social Sciences, Concepts and Solutions* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982), y *A Game Theoretic Approach to Political Economy* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984), destaca las muchas aplicaciones de la teoría de los juegos, actuales y potenciales.

La teoría del núcleo de Edgeworth y su importancia en la teoría económica moderna es puesta de manifiesto de forma lúcida por Peter Newman, en *The New Palgrave* (véanse Referencias), y en un plano más técnico, en *The Theory of Exchange* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965). Véase también John Creedy, *Edgeworth and the Development of Neoclassical Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1986).

Los estudiantes que quieran aprender más sobre una técnica matemática en particular o sobre la aplicación de las matemáticas a un área particular de la teoría económica podrían consultar con provecho *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (véanse Referencias). En general, las entradas proporcionan introducciones legibles y no técnicas a áreas temáticas concretas, redactadas por especialistas (y a veces por los propios pioneros). Otra fuente básica excelente en este tipo de materias es William Baumol, *Economic Theory and Operations Analysis*, 4.ª ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1977). (Existe trad. cast. de una ed. anterior: *Teoría económica y análisis de operaciones*. México: Herrero Hnos., 1964). El extenso capítulo que Baumol dedica al tratamiento de temas como la teoría de los juegos y la programación lineal, por no citar sus sucintas formulaciones de los conceptos matemáticos utilizados en su desarrollo, son piezas maestras de claridad y concisión. Los que buscan definiciones abreviadas de términos y conceptos utilizados en la economía matemática, deben consultar W. A. Skrapek, B. M. Korkie y T. E. Daniel, *Mathematical Dictionary for Economics and Business Administration* (Boston: Allyn and Bacon, 1976).

REFERENCIAS

Cournot, Augustin. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, N. T. Bacon (trad.). Nueva York: A. M. Kelley, 1960 [1838]. (Trad. castellana: *Investigación acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Madrid: Alianza, 1969 [1838].)

Creedy, John. «On the King-Davenant 'Law' of Demand», manuscrito no publicado. University of Durham, 1985.

Davenant, Charles. *The Political and Commercial Works of That Celebrated Writer Charles D'Avenant, Relating to the Trade and Revenue of England*, reunidos y revisados por Sir Charles Whitworth en cinco vols., vol. II. Londres: Farnborough Gregg, 1967.

Debreu, Gerard. «Mathematical Economics», en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, John Eatwell, Murray Milgate, y Peter Newman (eds.), vol. 3, pp. 399-404. Londres: Macmillan, 1987.

Edgeworth, F. Y. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. Londres: Kegan Paul, 1881.

Hicks, J. R. *Value and Capital*. Oxford: Oxford University Press, 1939. (Trad. castellana: *Valor y capital*, 3.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1968.)

——, y R. G. D. Allen. «A Reconsideration of the Theory of Value», *Economica*, vol. 1 (febrero, mayo 1934), pp. 52-76, 196-219.

Leontief, Wassily. *The Structure of the American Economy: 1919-1929*. Oxford: Oxford University Press, 1941. (Trad. castellana: *La estructura de la economía americana, 1919-1939*. Barcelona: Bosch, 1958.)

——. «Input-Output Analysis», en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.), vol. 2. Londres: Macmillan, 1987, pp. 860-864.

Maurice, S. C., y C. W. Smithson. *Managerial Economics*. Homewood, Ill.: Irwin, 1981.

Newman, Peter. «Francis Ysidro Edgeworth», en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.), vol. 2. Londres: Macmillan, 1987, pp. 84-98.

Pesaran, M. Hashem. «Econometrics», en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.), vol. 2. Londres: Macmillan, 1987, pp. 8-22.

Samuelson, P. A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. (Trad. castellana: *Fundamentos del análisis económico*. Buenos Aires: El Ateneo, 1957.)

Schultz, Henry. *The Theory and Measurement of Demand*. Chicago: University of Chicago Press, 1938.

Stigler, Stephen M. «Francis Ysidro Edgeworth, Statistician», *Journal of the Royal Statistical Society*, ser. A., vol. 141 (1978), pp. 287-322.

Thecharis, Reghinos D. *Early Developments in Mathematical Economics*, 2.ª ed. Filadelfia: Porcupine Press, 1983.

Von Neumann, John, y Oskar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Bahavior*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1944.

CAPITULO 23

MICROECONOMIA MODERNA: UN FESTIN SUCULENTO Y VARIADO

INTRODUCCION

La microeconomía estática en las tradiciones de Marshall y Walras ha disfrutado y todavía disfruta de gran prestigio en la teoría económica moderna. Estas tradiciones destacan el comportamiento microeconómico y macroeconómico en un marco de equilibrio. En décadas recientes, los economistas se han aventurado más allá de la teoría neoclásica convencional de la competencia, entrando en «nuevos» campos, tales como la naturaleza del desequilibrio del mercado, el desarrollo de la moderna teoría de la elección pública y la reevaluación de las teorías de la regulación y de la organización industrial.

En particular, la teoría microeconómica se ha extendido a nuevas intuiciones y aplicaciones. Aunque la microeconomía contemporánea se encuentra firmemente enraizada en los principios marshallianos estáticos, ha desarrollado nuevos aspectos analíticos. Gran parte de este desarrollo moderno puede adscribirse a lo que podría denominarse una escuela de pensamiento de «Chicago», dirigida durante las tres últimas décadas principalmente por los economistas George Stigler (n. 1911) y Gary Becker (n. 1930). Hay que recordar que Marshall introdujo supuestos simplificadores muy importantes en relación con los mercados. En especial, hizo abstracción de las diferencias de calidad en los productos, de los costes de información del consumidor, de los costes del tiempo al que se ha renunciado al consumir y producir bienes, y de las localizaciones de vendedores y compradores. Los nuevos aspectos de la teoría microeconómica contemporánea consisten en 1) la provisión de un análisis formal de cómo cambian los resultados del mercado cuando relajamos estos y otros supuestos simplificadores marshallianos sobre los consumidores y las empresas, y 2) la aplicación de estos nuevos instrumentos a cuestiones nuevas e interesantes que

antes se pensaba que se encontraban fuera de la esfera del economista (por ejemplo, el delito, el consumo de drogas, las relaciones familiares y así sucesivamente).

Este capítulo pasa revista a una pequeña muestra de estos nuevos desarrollos de la teoría económica. Dichos desarrollos sirven como ejemplos de cómo las ideas del pasado forman continuamente las ideas del presente y del futuro. Surgen nuevos instrumentos para plantear problemas modernos, pero tales instrumentos son generalmente perfeccionamientos de principios anteriores descubiertos en los períodos clásico y neoclásico. Por ejemplo, la nueva teoría de la producción de la economía doméstica, de la que Gary Becker ha sido pionero, descansa sobre el principio de maximización de la utilidad establecido por Jevons, Menger y Walras. Las ampliaciones sucesivas de las teorías anteriores de costes y beneficios han conducido a una teoría económica del matrimonio, de la cría de hijos y del delito. Como otros científicos, los economistas construyen el presente y el futuro sobre las contribuciones del pasado.

TECNOLOGIA DEL CONSUMO: VISIONES MODERNAS

La microeconomía neoclásica tradicional impone una estricta separación entre productores y consumidores, mientras que la microeconomía contemporánea trata la separación como una hipersimplificación del proceso por el que los bienes se compran y se consumen.

La economía doméstica como una fábrica

Siguiendo a Gary Becker, muchos economistas modernos consideran la economía doméstica (casa) como análoga a una pequeña fábrica que «combina bienes de capital, primeras materias y trabajo para limpiar, alimentar, procrear y producir de otra manera mercancías útiles» (Becker, «A Theory of the Allocation of Time», p. 496). El consumidor individual neoclásico se convierte, en este planteamiento más amplio, en parte de la producción y del consumo domésticos. Y lo que es más importante, el análisis contemporáneo admite que la producción y el consumo de bienes (los niños se consideran a veces como bienes de consumo en el modelo de Becker) *requieren tiempo*. El tiempo es un coste de oportunidad que debe calcularse junto con los precios de mercado de cualquier bien o actividad al tomar decisiones económicas. Los primeros economistas (por ejemplo, Senior, Böhm-Bawerk, Marshall) también coomprendieron la naturaleza del tiempo como un recurso y como una restricción, pero sus conceptos a veces eran vagos y nunca quedaron completamente integrados en la teoría económica de la corriente principal.

El gráfico 23.1 presenta una visión esquemática de la combinación de los bienes de mercado y del tiempo necesario para producir bienes finales o servicios («mercancías»). De igual manera que requieren factores en forma de recursos humanos, capital y tiempo para criar y educar a los niños hasta que lleguen a una edad adulta, la producción y consumo de cualquier bien final o servicio puede considerarse como un proceso que combina unos factores para consumir un producto. Si identificamos un bien *final* consumido por un individuo, tal como «comportamiento sano», vemos

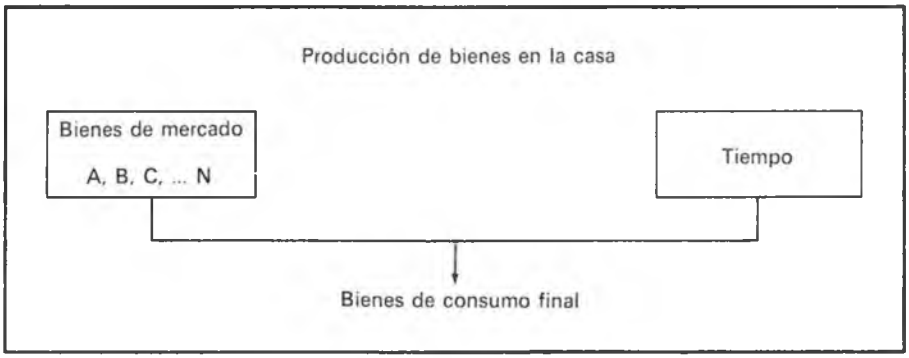


Gráfico 23.1
La casa es una fábrica en miniatura, que combina bienes de mercado y tiempo para producir bienes de consumo final.

que la producción de dicho bien requiere la combinación de numerosos «bienes de mercado» (aquellos que adquieren directamente los consumidores en el mercado) y unidades del factor tiempo. El equipo deportivo, los alimentos sanos de todas clases, los servicios médicos y el tiempo invertido haciendo ejercicios y consumiendo bienes, son todos ellos *factores* en un proceso que produce el bien final. El individuo o la economía doméstica transforman estos factores en productos a través de una función de producción.

El consumo final es, por tanto, una función de bienes del mercado y de unidades del factor tiempo. Dado que requiere tiempo presenciar un espectáculo, leer un libro o consumir una comida, el precio completo de estas actividades debe incluir el coste de oportunidad de utilizar tiempo para dedicarse a estas actividades de consumo. La medición de este coste de oportunidad puede hacerse aproximadamente por medio del salario de mercado del individuo en consideración. Supongamos, por ejemplo, que un individuo que puede obtener 10 unidades monetarias por hora en un trabajo que puede encontrar en el mercado, elige entre una comida en un restaurante, para la que necesita una hora, y una comida «rápida», para la que le bastan 15 minutos. Supongamos también que el coste monetario de ambas comidas es de 6 unidades. Aunque ambas comidas suponen el mismo dispendio monetario, el precio total del consumo difiere sustancialmente. El precio total de la comida rápida es de 8,50 unidades monetarias (6 más 2,50 por la renta a la que se ha renunciado), frente a 16 unidades en el caso de la comida en el restaurante (6 más 10 por la renta a la que se ha renunciado). El factor determinante en la decisión final del individuo será la cantidad de utilidad que cada comida proporciona por unidad monetaria gastada (coste total).

Este planteamiento tiene también la ventaja de destacar los costes totales de producción de la economía doméstica. El valor de la producción de la economía doméstica —producir y criar niños, hacer los trabajos de la casa y atender las actividades de mantenimiento, etc.— puede expresarse también en términos de costes de oportunidad. Asimismo, cuando el coste del tiempo se sitúa en pie de

igualdad con el coste de los bienes del mercado, cabe la posibilidad de nuevas intuiciones sobre la tradicional elección entre trabajo y ocio (que ahora se convierte en una elección entre trabajo en el mercado, ocio y producción en la casa) y de nuevas visiones de los modelos de consumo de las economías domésticas en términos de cantidad y calidad.

Las implicaciones de la nueva teoría del consumidor se expresan en los siguientes ejemplos. A medida que aumentan los ingresos procedentes del trabajo en el mercado (con reducciones iguales en otras rentas), el coste de oportunidad de las producciones en la casa aumenta, y esperamos que aumente la cantidad de bienes y disminuya la cantidad de tiempo utilizado en la producción doméstica. En general, el desarrollo y difusión del uso de artilugios que reducen tiempo puede explicarse en parte por este fenómeno. El mayor uso de los servicios de cuidado de niños, la contratación externa de servicios domésticos y la aparición de condominios y otros acuerdos para el mantenimiento básico de la vivienda (y el cuidado del césped), están todos ellos relacionados con los aumentos de salarios e ingresos a lo largo del tiempo.

Otra implicación de esta nueva teoría de la conducta del consumidor tiene que ver con las *pautas* de consumo. A medida que aumenta la renta familiar, las mercancías y actividades intensivas en bienes tienden a sustituir a las intensivas en tiempo. Hay, en efecto, una predisposición contra la producción y consumo intensivos en tiempo en el seno de la economía familiar, producida por el crecimiento económico. El desarrollo de los ingenios y productos que ahorran tiempo es, en alguna medida, un reflejo del mayor coste de oportunidad de los consumos intensivos en tiempo. La disminución de la actividad culinaria al estilo «gourmet», que es intensiva en tiempo, y su sustitución por alimentos congelados de alta (y creciente) calidad y por comidas preparadas fuera de casa, todo ello apropiado para cocinar con microondas —que ahorra tiempo—, constituyen una manifestación del efecto que Becker destaca.

Muchos inventos modernos tienen éxito porque permiten llevar a cabo sustituciones que hacen posible que la gente economice, por medio de una reasignación de los consumos intensivos en tiempo. El crecimiento de los viajes aéreos, los ordenadores portátiles, las cámaras de vídeo y los libros «parlantes» (en *cassettes*) suministran ejemplos cotidianos. En otras palabras, no sólo las economías domésticas combinan bienes del mercado y unidades del factor tiempo como materias primas (por ejemplo, un piano, música impresa y lecciones de piano) para la producción de bienes finales (por ejemplo, disfrutar de la música), sino que las *proporciones* en las que se combinan varían a lo largo del tiempo, a medida que cambian las tasas salariales y las rentas[1].

---

[1] El supuesto de estabilidad de los gustos lo examinan, en el marco de una función de producción, George Stigler y Gary Becker en su artículo «De Gustibus Non Est Disputandum» (véanse Referencias). Además, Stigler y Becker dan forma a su concepto investigando las implicaciones de la estabilidad de los gustos en las «adicciones», la costumbre y la tradición, la publicidad, las modas y las manías.

Producción doméstica

Las teorías contemporáneas de la conducta del consumidor, más complejas, permiten muchas evaluaciones nuevas del comportamiento hasta ahora inexplicado de los individuos y economías domésticas. Durante muchos años, la producción doméstica de los individuos, hombres o mujeres, tal como el cuidado de la casa y de los niños, quedaba rutinaria e implícitamente al margen del análisis económico. La elección que habitualmente se examinaba era lisa y llanamente una elección entre trabajo en el mercado y ocio. Cuando un individuo no estaba ocupando un puesto de trabajo en el mercado, estaba disfrutando del ocio, analíticamente hablando. El problema de un planteamiento tan poco realista es que no asigna ningún valor al trabajo doméstico.

En 1977, Reuben Gronau (n. 1937) proporcionó un marco teórico de elección para el análisis de las decisiones entre ocio, trabajo en el mercado (fuera de casa) y producción doméstica[2]. Gronau cuestionó el supuesto implícito en la disyuntiva tradicional trabajo-ocio, es decir, que la productividad del trabajo en el mercado es siempre mayor que la productividad del trabajo en casa, o lo que es lo mismo, que el salario de mercado supera siempre al rendimiento implícito de la casa. El gráfico 23.2 representa los temas que Gronau examinó. En este diagrama el tiempo se mide en el eje horizontal y la cantidad de todos los bienes (es decir, la producción tangible e intangible, el ocio, etc.) se mide en el eje vertical. La función *FT* describe cómo pueden los individuos transferir los recursos de la producción de bienes a la producción de ocio y/o de servicios en la casa. La distancia de *O* a *T* es el tiempo total disponible. El tiempo invertido en actividades de ocio se mide desde el origen *O*, hacia la derecha, mientras que el tiempo invertido en la producción doméstica, más el invertido en el trabajo en el mercado, se mide desde el punto *T*, hacia la izquierda. La diferencia entre el tiempo total disponible y la suma del tiempo invertido en ocio y en producción doméstica es la cantidad de tiempo de trabajo en el mercado. En este modelo, el cuidado de los niños y la limpieza de la casa son equivalentes a los BMW, los cortes de pelo o los televisores en estéreo.

En el gráfico 23.2, la pendiente de la curva de transformación de la producción doméstica, *FGT*, mide la productividad marginal del tiempo invertido en la producción doméstica, frente al ocio. Olvidando por un momento los demás aspectos del gráfico, consideremos la línea vertical *PT*. Tal como la planteaba la teoría tradicional, la disyuntiva con la que se enfrentaba el individuo entre ocio y producción doméstica es siempre tal que sólo se elige el ocio. Por tanto, la pendiente de *PT* es en todos sus puntos mayor que la pendiente de la curva de transformación *FGT*. En la teoría tradicional, pues, el individuo nunca dedica tiempo a la producción en casa, porque este tiempo no se valora en el conjunto de las posibles elecciones del individuo. En consecuencia, el rendimiento del trabajo en el mercado domina siempre al rendimiento de la producción en la casa. En contraste, el planteamiento contemporáneo de este problema permite que el tiempo *TM*, dedicado a la produc-

[2] «Leisure, Home Production, and Work - The Theory of the Allocation of Time Revisited», *Journal of Political Economy*.

ción doméstica, produzca *ON* «bienes» en términos de cuidado de la casa, de los niños, y así sucesivamente.

Dado que a medida que se dedica más tiempo a la producción doméstica decrece su productividad marginal, la curva *FGT* es cóncava hacia el origen *O*. (El producto marginal de cada hora adicional dedicada a la producción doméstica disminuye.) Que un individuo se dedique a un trabajo en el mercado depende del ingreso marginal del trabajo en el mercado, respecto al de la producción en casa. Cuando, en un determinado punto, el rendimiento marginal del trabajo en el mercado (expresado como tasa de salarios) supera al de la producción en casa, el individuo se dedica a algún trabajo en el mercado. En términos del gráfico 23.2, esto ocurre cuando el individuo se enfrenta con la tasa de salarios representada por la línea *HG*. Dada la alternativa entre ocio y *toda clase* de trabajo (en el mercado y en la producción doméstica), representada por la función de preferencia *U* en el gráfico 23.2, el individuo elige *OK* de tiempo de ocio y *KT* de tiempo de trabajo *total*, dedicando *KM* al trabajo en el mercado y *MT* a la producción doméstica.

En tanto que el modelo de Gronau destaca el hecho de que el tiempo impone una restricción de costes al comportamiento humano, marca una nueva separación respecto del análisis neoclásico tradicional. Sin embargo, sus conclusiones descansan sobre varios supuestos simplificadores. Por ejemplo, supone implícitamente que los individuos son capaces de elegir libremente el número de horas dedicadas a trabajar en el mercado. Todos sabemos que, por lo menos a corto plazo, esto puede no ser cierto. El período fijo, la jornada de ocho horas de trabajo, es el procedimiento operativo estándar en la mayoría de países occidentales y en la mayoría de tipos de trabajo. No obstante, la misma existencia de esta rigidez implica que sean probables otros ajustes del mercado. Así, vemos almacenes de comestibles que están abiertos las veinticuatro horas del día y otras adaptaciones semejantes que permiten que los trabajadores realicen ajustes parciales del tiempo y de las restricciones de la productividad con las que se enfrentan. Estas innovaciones comerciales permiten que los trabajadores tengan más flexibilidad al tomar sus decisiones y, por lo mismo, alcancen mayores niveles de utilidad al confeccionar su escala de combinaciones de ocio, producción doméstica y actividad en el mercado.

Información y búsqueda

La moderna teoría de la tecnología del consumo ha liberado otro genio de la botella. En un mundo marshalliano, se supone que los consumidores son inmediatamente conscientes, con un coste nulo, de cualesquiera diferencias de precio en un mercado dado de un producto dado. Comprando barato y vendiendo caro, dirigen el precio de mercado hacia un valor único. Cuando un mercado perfectamente competitivo está en equilibrio prevalecerá un solo precio para cada producto.

En 1961, George J. Stigler (n. 1911) amplió y desarrolló el argumento de que la información es un bien económico cuya producción y obtención tiene un coste[3]. Por ejemplo, cuando las estaciones de gasolina colocan carteles que indican el precio del

[3] «The Economics of Information», *Journal of Political Economy*.

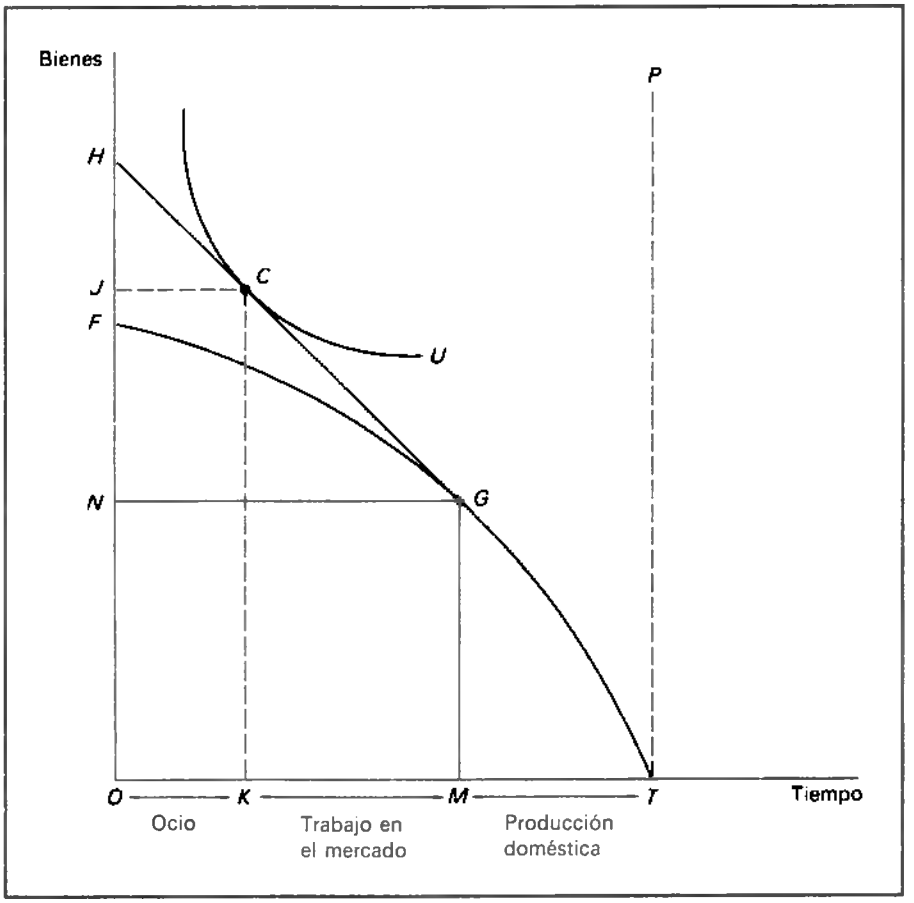


Gráfico 23.2
Cuando se da valor económico a los bienes producidos en la casa, el productor doméstico dividirá su esfuerzo ordinariamente entre tres actividades: producción doméstica, trabajo en el mercado y ocio.

carburante, lo que constituye una acción informativa, tienen que pagar la construcción de los carteles, incluyendo la materia prima y el trabajo. Además, los consumidores tienen que invertir un tiempo valioso (y otros recursos) mirando los precios fijados. Dado que la información relativa a precios tiene un coste de producción y obtención en la mayoría de mercados, los precios de transacción serán «diversos» (habrá más de un precio) para la misma mercancía, *incluso cuando el mercado está en equilibrio.*

Un modelo de información simple. El gráfico 23.3 proporciona un marco para comprender la economía de la información. El coste marginal, para el consumidor, de la búsqueda de un precio más bajo de algún bien o servicio en concreto, se

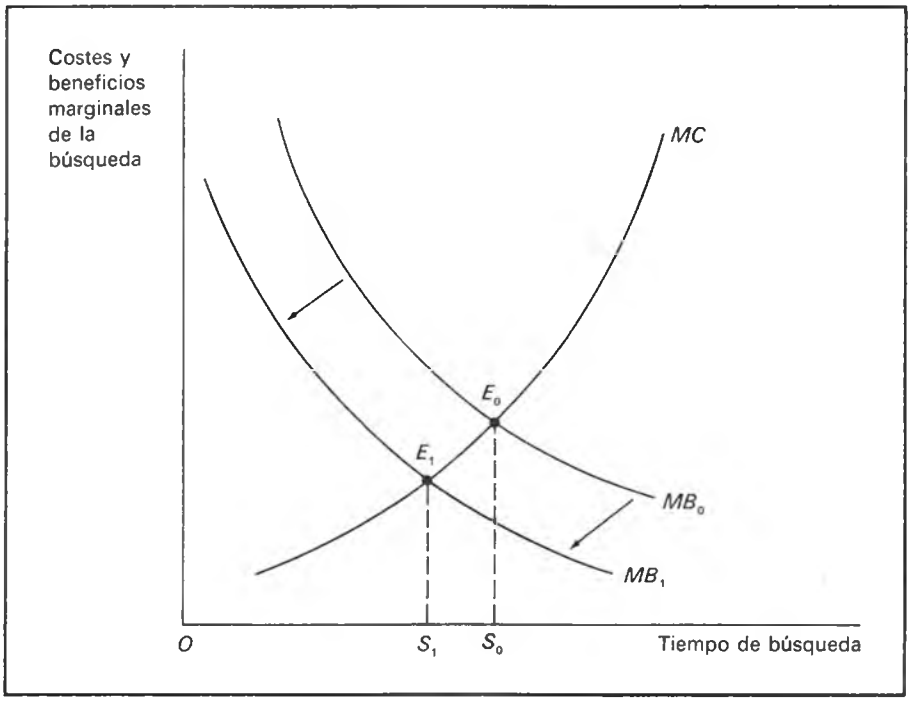


Gráfico 23.3
La publicidad, en su papel de información, optimiza el tiempo consumido en la búsqueda necesaria para la adquisición de bienes y servicios.

representa por *MC* en el gráfico 23.3. Puesto que la búsqueda adicional es característicamente más y más costosa, *MC* aumenta con el transcurso del tiempo. Si Vd. se encuentra en el mercado buscando un coche de segunda mano, por ejemplo, puede pensarse que el coste marginal de la búsqueda es el coste de visitar y negociar con uno o más vendedores de coches usados. El nivel de la curva *MC* variará, naturalmente, con los bienes. Por ejemplo, será bajo cuando se trate de comprar ropa por medio de un catálogo de ventas por correo, pero será alto cuando se trate de buscar una nueva vivienda.

La curva de beneficio marginal (MB_0) representa el beneficio marginal que resulta para el consumidor de la búsqueda de un precio más bajo. A medida que el consumidor se informa de los precios de un número cada vez mayor de vendedores, la perspectiva de encontrar un precio más bajo en el siguiente vendedor decrece, y por esto decrece MB_0 a medida que aumenta el tiempo de búsqueda. Los beneficios marginales de la búsqueda adicional también variarán según los mercados. Por ejemplo, ordinariamente al consumidor le compensa buscar durante mucho tiempo un precio más bajo cuando el bien en cuestión es un bien de precio elevado (por ejemplo, bienes de consumo duraderos, como casas, frigoríficos y automóviles), pero habitualmente no le compensará una búsqueda intensa de un precio menor si se

trata de mondadientes o goma de mascar. Generalmente, cuanto mayor sea la proporción que representa un gasto sobre el presupuesto del consumidor, mayor será el beneficio de una búsqueda exhaustiva, es decir, más hacia el nordeste se situará la curva MB_0 del gráfico 23.3.

El consumidor investigará hasta que el coste marginal de la búsqueda (MC_0) sea igual al beneficio marginal (MB_0) de la misma. Esto coincide con el punto de búsqueda óptima o eficiente, mostrado por el punto E_0 del gráfico 23.3. A niveles de coste y beneficio marginales situados a la izquierda del punto E_0 (prescindamos, por el momento, del punto E_1 y de la curva MB_1), los beneficios extraordinarios de una mayor búsqueda superan a los costes extraordinarios. A la derecha del punto E_0, los costes marginales de la búsqueda son mayores que los beneficios marginales. El punto E_0 representa el volumen correcto o de equilibrio de la búsqueda, por parte de un consumidor dado, de algún bien o servicio en concreto. Los consumidores emplean procedimientos de búsqueda óptima semejantes en su comportamiento de compra, no tanto en la forma rígida del diagrama, pero sí de un modo instintivo o intuitivo. Dado que el punto E no será el mismo para todos los consumidores y para todos los productos o servicios, el hecho de que la información sobre precios tenga un coste de producción y de obtención significa que en la mayoría de mercados existirá una dispersión de los precios de transacción finales y no un precio único para cada producto en todas partes[4]. Una vez más, como se subrayó en anteriores ejemplos, esta línea de razonamiento admite el tiempo como parte del *coste total* de consumir bienes y servicios.

Un nuevo papel para la publicidad. Los autores neoclásicos como Marshall (véase el capítulo 15), e incluso los posmarshallianos como Chamberlin (véase el capítulo 18), aunque no se manifestaron abiertamente críticos de la publicidad en una economía de mercado, al menos le quitaron importancia o la ignoraron. Los modelos competitivos y estáticos que suponen una información perfecta consideran la publicidad como un despilfarro y/o como innecesaria. En contraste, la nueva economía de la búsqueda proporciona una explicación racional de la existencia de la publicidad. En la nueva microeconomía, la publicidad es un medio de producir información a bajo coste. Hemos visto que la recopilación de información tiene un coste en términos del tiempo que hay que dedicar y que el tiempo tiene un valor implícito. De la forma más sencilla, la publicidad ahorra tiempo al consumidor, en su esfuerzo por adquirir información sobre los precios o calidades de los productos.

Consideremos un ejemplo en el que el coste marginal de una hora adicional de búsqueda aumenta a lo largo de la curva MC en el gráfico 23.3. Una búsqueda adicional de una hora requiere que el individuo renuncie a la utilidad que representa el tiempo invertido. La curva MB_0 representa el beneficio marginal de la búsqueda

[4] El sentido común y la experiencia personal apoyan la idea de los costes de búsqueda. Puede realizarse el siguiente experimento en cualquier comunidad. Recójanse los precios de un producto determinado y de una calidad concreta, como una marca y un tamaño específicos de aspirina o pasta dentífrica, en seis o siete establecimientos distintos. Probablemente se observará una colección de precios diferentes según los establecimientos, lo que constituye un resultado coherente con la tesis de Stigler. Las diferencias en el coste real para los consumidores pueden proporcionar, por tanto, una explicación plausible de los diferentes precios *monetarios* de un bien o servicio en particular.

(es decir, la información obtenida), suponiendo que el consumidor no sabe nada sobre los precios existentes. Por tanto, el tiempo de búsqueda óptimo para este consumidor es S_0.

Supongamos, por otra parte, que originalmente el consumidor tenía conocimiento de algunos precios (pero no de todos) cargados por algunos vendedores y que la información la obtuvo a través de la publicidad en el periódico. Contando ya con esta información, el consumidor no puede esperar que su búsqueda le permita encontrar diferencias de precio tan grandes como en el primer ejemplo, en el que no se tenía ninguna información de primera mano. Por lo tanto, el beneficio adicional de un volumen dado de información (en términos de hallazgos de precios menores) es menor en el caso en que el consumidor parte con alguna información sobre los precios. Los beneficios marginales de la búsqueda en el segundo caso pueden representarse como MB_1, reflejando el hecho de que para una determinada cantidad de tiempo de búsqueda, los beneficios adicionales de la búsqueda son menores si los consumidores ya disponen de alguna información anterior. La existencia de publicidad reduce la cantidad de tiempo que los consumidores invierten en la búsqueda de precios inferiores. Si los consumidores invierten menos tiempo buscando precios más baratos, les queda necesariamente más tiempo para dedicar a otras actividades más deseables, como ingresar una renta procedente del trabajo en el mercado, producir bienes en casa o disfrutar de ocio.

El consumo de la mayoría de bienes implica, en efecto, dos sacrificios: 1) el precio monetario del bien, y 2) el valor del tiempo invertido en la búsqueda y otros costes de transacción. Juntos, estos elementos constituyen el precio total de cualquier bien o servicio. En la visión moderna, que es una visión informada, la publicidad economiza el tiempo de búsqueda y por tanto reduce el precio total de los bienes y servicios[5].

Innovaciones en la teoría de la demanda

La teoría de la demanda marshalliana supone que los consumidores adquieren bienes y servicios que son deseados directamente por su utilidad. Como hemos visto, este planteamiento ha sido modificado por desarrollos más recientes. Así, la economía doméstica se considera ahora como una serie de combinaciones de compra de bienes de mercado *y* tiempo para producir mercancías más acabadas y deseables. Un nuevo desarrollo, distinto pero relacionado, de la moderna teoría de la demanda destaca los atributos de los bienes y servicios más que el bien o servicio en sí mismo. Esta nueva perspectiva sostiene que los consumidores no demandan bienes de mercado por la utilidad directa que proporcionan los bienes o servicios en sí

[5] En su importante contribución a este tema, Phillip Nelson (véanse Referencias) distingue entre bienes «de búsqueda» (aquéllos cuyas características se determinan fácilmente antes de comprarlos) y bienes «de experiencia» (aquéllos cuyas características se determinan principalmente después de comprarlos). Nelson utiliza también la teoría de la búsqueda que realiza el consumidor para encontrar precios bajos y la publicidad como información para explicar el descubrimiento de las calidades por parte de los consumidores.

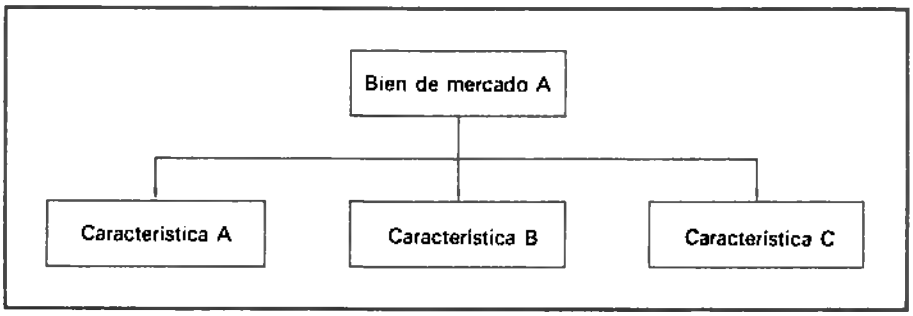


Gráfico 23.4
La moderna teoría de la demanda pone de relieve que los individuos no demandan bienes de mercado *per se*, sino que demandan las características y atributos que proporcionan los bienes de mercado.

mismos, sino por la utilidad derivada de ciertas combinaciones de *características* que producen utilidad. Este aspecto de la demanda se representa gráficamente en la figura 23-4, en la que un bien de mercado (A) produce múltiples características de dimensiones conjuntas (X, Y, ..., N características).

La demanda de características es bien conocida por muchos consumidores. Muchos bienes son capaces de proporcionar utilidad sobre la base de varias dimensiones diferentes. Por ejemplo, los individuos compran automóviles por razones distintas del simple transporte: habitualmente también tienen que ver el prestigio, la condición social y otros motivos psicológicos. Un Porsche produce estas características en diferentes proporciones que un cochecito económico, el cual, a su vez, produce características en proporciones distintas que un gran Cadillac o un Lincoln sedán. El punto relevante, que se atribuye comúnmente a Kelvin Lancaster (n. 1924)[6], es que los consumidores, de hecho, demandan características que se producen conjuntamente, más que productos o servicios por sí mismos.

Este nuevo planteamiento tiene algunas ventajas claras sobre el tradicional análisis marshalliano de la demanda. Por ejemplo, proporciona una base para el examen de los bienes que están claramente relacionados, pero que no pueden compararse con facilidad (o que no pueden compararse en absoluto) en la teoría convencional. Las motocicletas, las bicicletas, los metros, los autobuses, los taxis, los ferrocarriles, las líneas aéreas y los zapatos, todos ellos proporcionan una o más de las características de los automóviles, y con todo, la teoría convencional no ofrece ninguna vía significativa para compararlas.

La aproximación de Lancaster al comportamiento del consumidor, junto con las innovaciones de Becker que se discutieron antes, sirven para recordar a los economistas que la compra de bienes del mercado es meramente un paso intermedio para la satisfacción de una demanda más esencial. La demanda de bienes del mercado es, por tanto, una demanda derivada: la demanda de un automóvil o de un billete de

[6] «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*.

metro *deriva* de la demanda de unos determinados atributos creadores de la utilidad (por ejemplo, transporte y otras cosas) proporcionada por el bien o servicio. Debe recordarse que la propia calidad es uno de estos atributos. Esta visión ampliada de los bienes, considerándolos como conjuntos de características, en la que éstas son numerosas y variables, arroja luz sobre la aparición, a veces repentina (y la rápida desaparición), de bienes del mercado en las cestas de consumo de los individuos o de las economías domésticas.

Resumen: tecnología del consumo

Los nuevos desarrollos relativos a la conducta del consumidor, incluyendo matices del tipo que aquí se ha discutido, salpican el paisaje de la moderna literatura microeconómica. Como muchas de las nuevas ideas económicas, éstas también han sido elaboradas de manera formal, en modelos matemáticos, y el resultado del proceso ha sido exponer las limitaciones de los nuevos desarrollos, así como su relevancia en las situaciones del mundo real. Sin embargo, lo cierto es que la teoría moderna de la conducta del consumidor ha ampliado los límites de la teoría microeconómica.

NUEVAS TEORIAS DE LA EMPRESA

Hablando en sentido amplio, la función económica de una empresa es la de combinar recursos económicos para producir los bienes y servicios demandados por los consumidores. La teoría convencional nos dice que las empresas que tienen éxito al satisfacer eficientemente estas demandas sobreviven y prosperan, mientras que aquellas que no lo consiguen, experimentan pérdidas y fracasan. En la teoría económica tradicional, las curvas de costes basadas en la productividad de los recursos se combinan con las curvas de demanda y de otros ingresos para construir modelos de empresas competitivas o monopolísticas (incluyendo la competencia monopolística). (Los gráficos 20.2 y 20.3 del capítulo 20 son ejemplos de tales modelos.) Esta clase de análisis *describe* las empresas y sus actividades mecánicas, pero no responde a algunas preguntas más profundas. Por ejemplo, ¿por qué existen empresas?

Todas las economías avanzadas se basan en la división del trabajo. En una economía de mercado, la división del trabajo se manifiesta en una increíble variedad de actividades, basadas en las diferentes habilidades y talentos de los individuos. Pero, ¿qué mecanismo o mecanismos aseguran que bienes consumibles como los alimentos, las ropas y los viajes en avión se produzcan cuando y donde son necesarios? La respuesta se encuentra en el concepto de coordinación económica. Para explicar por qué existen empresas, debe distinguirse entre la coordinación del mercado y la coordinación de la empresa. La coordinación del mercado existe cuando el sistema de precios suministra *directamente* señales (a través de la oferta y la demanda) que guían la producción y el consumo. Existe coordinación de la empresa cuando la división del trabajo es establecida y dirigida por los administradores. La coordinación del mercado es por naturaleza descentralizada, mientras que la coordi-

nación de la empresa es por naturaleza centralizada. Por tanto, la coordinación de la empresa no es muy diferente de la planificación central en una economía socialista. En la empresa, los recursos no se compran y se venden, sino que se transfieren a través de la dirección administrativa.

En el lenguaje de la economía, una empresa es una institución voluntaria caracterizada por la libre contratación. Los empleados aceptan voluntariamente seguir las disposiciones de los administradores, pero estas «órdenes» no son más que una manera de hablar. Los administradores con éxito deben imitar al sistema de precios transfiriendo y asignando recursos de una manera eficiente, dados los precios de los recursos equivalentes «exteriores» a la empresa.

Pero si la coordinación del mercado y la de la empresa son tan parecidas, ¿por qué son absolutamente necesarias las empresas? ¿Por qué algunos fabricantes de automóviles compran los neumáticos de sus coches en vez de hacérselos ellos mismos? ¿Por qué algunas empresas compran la publicidad y los servicios de viaje a agencias exteriores (es decir, a otras empresas) en lugar de producirlos dentro de la empresa? ¿Por qué se utiliza la coordinación del mercado para algunos recursos y la coordinación de la empresa para otros? La microeconomía contemporánea intenta suministrar respuestas satisfactorias a estas preguntas.

¿Por qué empresas? La perspectiva coasiana

¿Por qué son necesarias las empresas? En un artículo clásico titulado «The Nature of the Firm», publicado en 1937, Ronald Coase (n. 1910) propuso una respuesta sencilla y elegante a esta pregunta. Coase argumentó que las empresas surgen y existen como una manera de conseguir la coordinación económica con el coste más bajo posible. En síntesis, la utilización de la coordinación del mercado supone unos costes. La contratación de factores (por ejemplo, el trabajo temporal) implica característicamente costes de transacción, costes de búsqueda y costes de negociación. Si se utilizan contratos, tienen que negociarse y tiene que velarse por su cumplimiento. La otra cara de la moneda está en que la coordinación del mercado proporciona ciertos beneficios. La empresa sólo está obligada durante un tiempo corto (el equivalente a un día de trabajo) y puede contratar recursos de un modo más flexible. Cuando las empresas contratan un determinado tipo de servicios de secretarias temporales, están utilizando la coordinación del mercado más que la coordinación de la empresa.

Sin embargo, en un momento dado, la coordinación del mercado puede dar paso a la coordinación de la empresa. Los empresarios comienzan a utilizar la coordinación de la empresa cuando una comparación de los costes y beneficios entre formas alternativas de coordinación indica beneficios positivos de la coordinación *dentro* de la empresa, más que fuera. Puede compensar la organización de tareas de secretaría *en* la empresa, mediante la contratación de una secretaria sobre una base regular y a largo plazo, más que contratar una colaboración temporal. Por tanto, una empresa surge como un conglomerado de recursos que se reúnen bajo la dirección centralizada (cuasisocialista) de un administrador, porque es más barato que organizar y dirigir los recursos por medio de los mecanismos del mercado abierto (exterior).

La siguiente pregunta inevitable es: ¿cuándo dejan de crecer en tamaño las empresas? Coase argumentó que las empresas se enfrentan con un límite para crecer, en forma de costes marginales crecientes de organización y dirección. Cuando los beneficios netos derivados de la organización y de la dirección internas caen por debajo de los beneficios netos de organizar las áreas por medio de contratos en el mercado, la empresa deja de crecer y recurre de nuevo a la coordinación del mercado. Sin embargo, la realidad económica nos presenta raramente una situación definida con nitidez. Muchas empresas usan simultáneamente *ambas* formas de coordinación de los recursos. La coordinación del mercado puede ser más eficiente para algunas tareas especializadas, por ejemplo, una secretaria «temporal» para mecanografiar documentos legales que se necesitan muy de tarde en tarde, mientras que las tareas frecuentes y repetitivas pueden atenderse a un coste más bajo por medio de una secretaria a tiempo completo, con una amplia gama de cualificaciones relacionadas con el trabajo de oficina. Por tanto, como cosa práctica, cada tarea en la empresa puede examinarse desde el punto de vista de si los beneficios netos derivados de la coordinación interna superan a los de la coordinación externa.

Producción en equipo y negligencia en la empresa

La innovadora teoría de la empresa de Coase ha producido una serie de ampliaciones teóricas. Una de las ramas más prometedoras de la teoría ha sido la visión de «producción en equipo», de cómo se organizan las actividades en las empresas. La mayor parte de las actividades de las empresas, incluyendo la producción de bienes y servicios, implica un esfuerzo en equipo, y un equipo, como una cadena, no es más fuerte que su anilla más débil. ¿Cómo puede, pues, evitar la empresa que los equipos de sus miembros se vuelvan negligentes o adopten un comportamiento improductivo? Armen Alchian y Harold Demsetz[7] han dado una respuesta que sostiene que el administrador actúa como un monitor de equipo para asegurar la eficiencia en aquellos casos en los que varios individuos o grupos de individuos tengan que trabajar juntos para realizar una tarea.

La especialización, como reconoció Adam Smith hace mucho tiempo, lleva a un aumento de la productividad. Pero sin alguien que supervise su conducta, todos los individuos tienen una inclinación a la negligencia. Con todo, los trabajadores tienen al mismo tiempo un incentivo para que alguien los controle, porque sus rendimientos se ven afectados negativamente, en gran medida, por la conducta negligente de otros miembros del equipo. Estas circunstancias explican la aparición del administrador como la persona que tiene la responsabilidad de disciplinar a los que son negligentes y de recompensar el trabajo bien hecho.

En ausencia de producción en equipo, los productores individuales son disciplinados por la competencia del mercado, es decir, por las acciones de los rivales. El trabajador puede actuar con negligencia, pero carga con los costes de una conducta semejante percibiendo menores ingresos. En tales circunstancias, no es necesario un monitor interno. Evidentemente, las empresas que emplean monitores se enfrentan

[7] «Production, Information Costs and Economic Organization», *American Economic Review*.

con mayores costes que las que no lo hacen, de modo que sólo cuando los beneficios de una mayor productividad de la producción en equipo superan a los costes de mantener monitores, la producción en equipo sustituye a la producción individual. En el esquema evolutivo de las cosas, cuando los equipos pueden producir bienes y servicios a un coste más bajo que los individuos, surgen y sobreviven las empresas. La visión de Alchian y Demsetz, por tanto, considera a una empresa como la consecuencia lógica de los beneficios netos positivos derivados de la producción en equipo, frente a los costes más elevados de supervisión de la labor del equipo.

La visión de la producción en equipo a través del esquema administrador-monitor plantea algunas preguntas más bien obvias. Por ejemplo, ¿quién supervisará al administrador? ¿No tiene también el administrador un incentivo para ser negligente? Las respuestas a estas preguntas deben encontrarse en la composición institucional de la empresa, especialmente en el modelo de los incentivos, tanto positivos como negativos, que se ofrecen a los administradores. Por una parte, los administradores son disciplinados por el mercado. Si su labor es mediocre, los administradores-monitores serán despedidos y los administradores que competían con ellos serán contratados por los propietarios o accionistas. Por otra parte, los administradores pueden ser recompensados como derechohabientes residuales que participan en los beneficios o recompensas de la producción en equipo. Así pues, los administradores tienen incentivos positivos y negativos para ser monitores eficientes de la producción en equipo.

OTRAS APLICACIONES Y AMPLIACIONES

El interés por la economía de la información como parte central de la nueva microeconomía ha suscitado una serie de temas provocativos, relacionados con las calidades de los productos. La cuestión central se refiere a la determinación de la calidad del producto y al tipo de información que compradores y vendedores tienen antes de realizar la compra de los productos. Si los vendedores poseen una información sobre las calidades de los productos de la que no disponen los compradores, los vendedores pueden tener incentivos para vender productos o servicios de calidad inferior al nivel estándar. Esta observación, que tiene un carácter evidente, ha generado varias aproximaciones al tema de la calidad.

Información asimétrica: el problema de los «limones»

En la variante del problema de la información que se refiere al mercado de trabajo, diferentes empleados pueden tener distintos potenciales de productividad, que los empleadores desconocen. Por lo tanto, a fin de mejorar su información, los empleadores pueden desarrollar técnicas de investigación para seleccionar a los empleados en perspectiva. Las buenas técnicas de investigación deben «señalar» qué trabajadores tienen la productividad potencial más alta. Existen determinados atributos del trabajador que tienden a exhibir una elevada correlación (es decir, que proporcionan «señales» fuertes) con la productividad, tales como el *curriculum* educativo, la capacidad innata para las matemáticas y la facilidad de palabra. Como predeciría la

teoría económica, los empleadores tenderán a utilizar técnicas de investigación que destaquen las características que pueden medirse fidedignamente con un coste bajo. Desde el punto de vista del empleado potencial, debe observarse que los individuos tienen un mayor control sobre unos determinados atributos deseables que sobre otros, por ejemplo, la educación frente a la apariencia física, la raza o el sexo.

Desde que Hayek (véase el capítulo 21) introdujo la noción de los mercados como procesadores de información, se ha admitido generalmente que el propio precio es una «señal». Pero, ¿hasta qué punto es una señal fidedigna? La información puede ser asimétrica. La posibilidad y las implicaciones de una información asimétrica en los mercados económicos han sido analizadas por George Akerlof en un estudio del mercado del automóvil[8]. En este mercado es difícil para el comprador disponer de una información completa antes de la compra. Un nuevo coche puede ser seguro y sin problemas, o puede necesitar reparaciones constantes. El cliente, por lo general, no sabe ni puede saber si el coche es un «limón» [expresión americana para denotar que el coche ha dado un mal resultado] o no lo es hasta después de comprarlo.

Consideremos un ejemplo instructivo tomado del mercado de coches de segunda mano. Los compradores de coches de segunda mano demandan coches, entre otras cosas, sobre la base del precio del coche usado y de la probabilidad de que sea un «limón». Si el precio inicial de los automóviles de segunda mano no despeja el mercado —supongamos que el precio es «demasiado alto» y la cantidad ofrecida supera a la cantidad demandada—, no está claro que una reducción del precio vaya a mejorar las cosas. ¿Por qué? La cantidad demandada puede no aumentar como nos dice la teoría tradicional de la demanda. De hecho, la curva de demanda de coches de segunda mano puede desplazarse hacia la izquierda debido a la percepción, por parte del cliente, de que el coche ofrecido en venta a un precio más bajo es probablemente un «limón». El exceso de oferta de coches usados puede no reducirse en absoluto y, en el límite, el mercado de coches de segunda mano puede desaparecer por completo. Un resultado más probable es que los coches usados se vendan con un «descuento», por debajo de su valor normalmente depreciado. Pero el descuento puede hacer que los propietarios de coches usados de «buena» calidad pierdan el interés por venderlos, reduciendo por lo mismo el número de operaciones potencialmente satisfactorias que tengan lugar entre compradores y vendedores.

A lo largo del tiempo tienden a aparecer en estos mercados factores que mitigan estos efectos «limón». La reputación del vendedor es un medio de reducir el problema de los «limones». Los vendedores de automóviles con una buena reputación, por hacer honor a sus promesas mediante las correspondientes garantías, disfrutan de una ventaja en la venta de coches de segunda mano sobre las empresas poco serias. En resumen, se desarrollan instituciones para contrarrestar (posiblemente no del todo) los problemas de información en los mercados en los que existe el problema de los «limones».

---

[8] «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism». *Quarterly Journal of Economics*.

Economía y sociología

El análisis económico ha invadido también campos que se acostumbraban a considerar dentro del ámbito de la sociología. Una vez más, Gary Becker (*The Economic Approach to Human Behavior*) ha sido un pionero de la formulación de teorías económicas de las interacciones sociales y de la organización familiar. Mientras los sociólogos y los psicólogos consideran característicamente a la familia como un conjunto complejo de actividades y relaciones interpersonales, Becker la ve como una forma de organización económica. En el lenguaje del economista, el matrimonio es un contrato entre dos partes, incompletamente definido, que conlleva obligaciones explícitas e implícitas. Los encuentros prenupciales puede considerarse como una inversión en información sobre el compañero/a en perspectiva. Estar «enamorados» implica unas funciones de utilidad interdependientes: la mayoría de matrimonios con éxito corresponde a los de la gente cuyas preferencias y valores están estrechamente relacionados, además de su sentido del cuidado mutuo.

La teoría económica de la familia sostiene también que un «cabeza de familia» que cuide del bienestar de los miembros de la familia dirige y asigna los recursos de la economía doméstica en forma de óptimo de Pareto. En lo que Becker llama el «teorema del chico malo», todos los miembros de la familia tienen incentivos para actuar de tal manera que la función de utilidad del cabeza de familia sea máxima. Este planteamiento, por ejemplo, la asignación de recursos que realiza el cabeza de familia para alcanzar un óptimo de Pareto, permite que cada miembro de la familia se comporte mejor de lo que lo haría si estuviera aislado. Se dice que la función de utilidad del cabeza de familia refleja la utilidad de toda la familia, de modo que las decisiones del cabeza de familia tienen normalmente en consideración la utilidad colectiva de la familia. A su vez, la familia, según Becker, se comportará de acuerdo con la función de utilidad del cabeza de familia. Es en este contexto que se toman las decisiones relativas a la transformación de ocio en trabajo doméstico o trabajo en el mercado, como se analizó antes. En esta interpretación, la categoría psico-sociológica de «desempeñar un papel» en la unidad familiar se convierte en una expresión de la especialización que sigue los principios económicos racionales de coste y elección. Aunque este planteamiento es controvertido, las intuiciones de Becker confieren significado a una serie de fenómenos sociales que los sociólogos han intentado entender y explicar. Por ejemplo, consideremos las tasas de nupcialidad y de natalidad.

Cuando el matrimonio se considera como un contrato definido de forma incompleta al que se llega según la percepción de costes y beneficios que tienen los participantes, es posible introducir explícitamente estos costes y beneficios en el nexo de decisión. Por el lado del coste, el matrimonio significa que cada parte sacrifica cierta independencia y asume muchos compromisos en relación con hábitos personales, amistades y dirección de los gastos. Por el lado del beneficio, el matrimonio proporciona compañía, cuidado y amor recíprocos, y facilita la producción y cría de niños. Sin embargo, además de estos beneficios, el matrimonio proporciona una oportunidad para disfrutar de los beneficios económicos de la especialización y división del trabajo. Tradicionalmente, la división del trabajo ha situado al hombre como principal perceptor de la renta procedente del mercado, por medio de un

trabajo realizado fuera de casa. Hasta décadas recientes, en las economías desarrolladas la mujer se ha especializado más o menos en la producción doméstica y en la cría de los niños. Aunque este modelo está cambiando en las naciones desarrolladas, el punto importante es que en tanto que las habilidades varíen ampliamente entre los esposos, los beneficios obtenidos, por el esposo y la esposa, de la especialización y el intercambio son potencialmente grandes y positivos.

La «revolución de las mujeres» de las tres o cuatro décadas pasadas ha cambiado esta configuración para un número significativo de individuos. Las leyes y la práctica han reducido en gran manera la discriminación contra las mujeres en el trabajo. En número creciente, las mujeres se están convirtiendo en ingenieros, abogados y médicos. En muchas áreas del mercado, las oportunidades para el *curriculum* educativo y otras inversiones en capital humano se han ampliado para las mujeres. El resultado es que los niveles de cualificación de hombres y mujeres se están igualando. Con un número creciente de cualificaciones parecidas, los beneficios económicos de la especialización y del intercambio entre hombres y mujeres, en el marco organizativo del matrimonio, se han reducido claramente. Considerándolo sólo desde el punto de vista económico (y prescindiendo de todos los demás factores), la teoría económica predice que una reducción de los beneficios del matrimonio llevará a una disminución de las tasas de nupcialidad y a un aumento de las tasas de divorcio; lo que constituye precisamente la experiencia de muchas naciones desarrolladas en los tiempos recientes.

A medida que han entrado más mujeres en la fuerza de trabajo (del mercado) y a medida que han aumentado las rentas familiares, hemos observado otro fenómeno con implicaciones económicas: una disminución de la tasa de natalidad. El crecimiento de la población requiere una demanda sostenida de niños por parte de los padres. Hace mucho tiempo, los economistas clásicos argumentaron que los aumentos de la renta estimularían un aumento de la producción de niños, que, en el esquema de Ricardo, llevaría con el tiempo al estado estacionario. El análisis de Becker va más allá del simple marco malthusiano del crecimiento de la población, incorporando una importante consideración adicional: no es sólo el nivel de renta lo que explica el crecimiento de la población, sino también el «precio» relativo de los niños.

El coste total de criar niños depende no sólo de los gastos directos que ello supone, sino también de los costes de *oportunidad* en los que incurren los padres. Estos costes de oportunidad aumentan a medida que aumenta la renta familiar, particularmente a medida que aumentan los costes de oportunidad de la madre. En consecuencia, existe un sesgo en la producción de niños que acompaña al crecimiento económico. En muchos países subdesarrollados, especialmente los que sobreviven en condiciones de agricultura de subsistencia, los niños representan unidades de trabajo directo, y sus padres los consideran valiosos como fuente de trabajo. En tales países, los salarios bajos mantienen los costes de oportunidad de tener niños a un nivel bajo. En contraste, el «precio» de los niños adicionales es alto en los países desarrollados, porque los niños tienen menos valor para sus padres como unidades de trabajo directo y porque los costes de oportunidad de sus padres son elevados. En lugar de criar un niño adicional, los padres pueden decidir aumentar su nivel de vida y el de los niños que ya tienen, mediante un mayor gasto en educación, vivienda

o en una serie de otros bienes. En parte, pues, la toma de decisiones económicas racionales y una nueva aplicación de la ley de la demanda explican las bajas tasas de natalidad de las naciones desarrolladas y las tasas altas de natalidad en los países subdesarrollados.

A pesar de estas recientes incursiones de la teoría contemporánea en áreas tradicionalmente consideradas fuera del dominio de la economía, ningún economista, incluyendo a Becker, argumenta que la economía sea el único y ni siquiera el factor central en la explicación de los fenómenos sociológicos. Antes bien, la microeconomía contemporánea ofrece intuiciones adicionales en determinados aspectos del comportamiento humano, que completan y/o complementan las explicaciones propuestas por otros científicos sociales.

CONCLUSION

La microeconomía contemporánea está llena de muchos temas provocativos y de aplicaciones interesantes. Tomando el aforismo de Hemingway sobre París, diremos que la microeconomía actual es un festín variado y cambiante. En este capítulo hemos intentado transmitir el sabor de algunos de los nuevos desarrollos. Incluso una mínima degustación del festín transmite la impresión, clara y correcta, de que la teoría económica ha dado y está dando pasos de gigante en la dirección del «realismo». Los economistas están aprendiendo a reconocer y dar razón de todas las clases de circunstancias del mercado real que no se tuvieron en cuenta cuando los mercados fueron analizados por Alfred Marshall. Por supuesto, esto no supone una crítica a los auténticos pioneros de la teoría microeconómica como Marshall, Jevons o Robinson. Antes por el contrario, constituye la evidencia de que el primitivo aparato conceptual podía tratar aquellas circunstancias. En realidad, las direciones modernas de la teoría microeconómica son testimonio de la fecundidad de las primeras contribuciones y de la vitalidad de la economía.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Ninguna exposición breve de las tendencias contemporáneas del análisis microeconómico (o de cualquier otro tema) podría posiblemente hacer justicia a sus ideas. Como siempre, no existe sustitutivo para las fuentes originales. Una fuente sigue siendo la que incluye el mayor número de artículos originales sobre la «nueva» microeconomía, agrupados en un volumen: véase William Breit, Harold M. Hochman y Edward Sauerracker (eds.), *Readings in Microeconomics* (St. Louis: Times Mirror/Mosby College Publishing, 1986). Para otros, excelente compendio de ensayos originales sobre la «nueva microeconomía» y su amplia aplicabilidad, véase Richard B. McKenzie y Gordon Tullock, *The New World of Economics: Explorations into the Human Experience*, 3.ª ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1981). (Existe trad. cast. de una ed. anterior: *La nueva frontera de la economía*. Madrid: Espasa-Calpe, 1980).

Los autores toman materias como el matrimonio, la producción de niños, la ley, el delito, las elecciones presidenciales y la educación media y superior, examinando cada tema como una simple aplicación de los principios microeconómicos básicos. Muchos de los trabajos de Gary Becker que tratan de las relaciones familiares e interpersonales están reimpresos en su *Economic Approach to Human Behavior* (véanse Referencias). Véase también Becker, «A Theory of Marriage», *Journal of Political Economy*, parte I, vol. 81 (julio/agosto 1973), pp. 813-846; y parte II, vol. 82, supl. (marzo/abril 1974), pp. s11-s26.

Los interesados en el panorama histórico de la economía del delito deben pasar revista primero a las ideas de Bentham y Chadwick discutidas en el capítulo 9, y a las referencias a la primitiva literatura citadas allí. Gary Becker, «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, vol. 76 (marzo/abril 1968), pp. 169-217; y Gordon Tullock, «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft», *Western Economic Journal*, vol. 5 (junio 1967), pp. 224-232, presentan la moderna visión «pionera» del tema. La cuestión de si el castigo es un elemento disuasivo del crimen es respondida de forma afirmativa en la mayoría de estudios económicos sobre el tema: véase, por ejemplo, Isaac Ehrlich, «Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation», *Journal of Political Economy*, vol. 81 (mayo/junio 1973), pp. 521-565; y Gordon Tullock, «Does Punishment Deter Crime?», *The Public Interest*, vol. 36 (verano 1974), pp. 103-111.

Otras muchas innovaciones importantes en la asignación de recursos y en la teoría de la empresa y de las operaciones de la empresa experimentan un estudio meticuloso. En nuestra opinión, una de las ampliaciones más interesantes de los costes temporales y de la asignación de recursos es la que se refiere al problema de la pérdida de bienestar en diferentes esquemas de distribución y reintercambio. Una contribución central que revela claramente los costes implícitos de hacer cola es la de Yoram Barzel, titulada «A Theory of Rationing by Waiting», *Journal of Law & Economics*, vol. 17 (abril 1974), pp. 73-95. Otro estudio básico que plantea y evalúa la cuestión de si las empresas minimizan costes, como supone la teoría ortodoxa, es el de Harvey Leibenstein, «Allocative Efficiency vs. 'X-Efficiency», *American Economic Review*, vol. 56 (junio 1966), pp. 392-415. Los problemas relativos a los derechos de propiedad y a la contratación, en relación con el tamaño y organización de la empresa, han sido desarrollados en una serie de contribuciones por Oliver E. Williamson: véase, por ejemplo, «Hierarchical Control and Optimum Firm Size», *Journal of Political Economy*, vol. 56 (abril 1967), pp. 123-138, y su libro *Markets and Hierarchies* (Nueva York: The Free Press, 1975). La aproximación moderna a la teoría de la empresa es evaluada y ampliada en una tesis doctoral no publicada de Donald J. Boudreaux, *Contracting, Organization, and Monetary Instability: Studies in the Theory of the Firm* (Auburn, Ala.: Auburn University, 1986). Un resumen contemporáneo de la contribución generalmente positiva de la publicidad al funcionamiento de los mercados eficientes y al suministro de información lo proporcionan Robert B. Ekelund, Jr., y David S. Saurman, *Advertising and the Market Process: A Modern Economic View* (San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy, 1988).

La economía experimental, tanto con animales (principalmente ratas y palomas) como con humanos, ha crecido enormemente durante los últimos quince años. Un

estudio clásico que utilizaba sujetos humanos fue realizado por Vernon Smith, «An Experimental Study of Competitive Market Behavior, *Journal of Political Economy*, vol. 70 (abril 1962), pp. 111-137. Un equipo de investigación de economistas y psicólogos ha diseñado experimentos para contrastar la «racionalidad» de los animales (no humanos) con respecto a la demanda, la oferta de trabajo y otras relaciones microeconómicas teóricas bien conocidas. Para una muestra de este importante trabajo, véase Raymond C. Battalio, John H. Kagel, H. Rachlin y L. Green, «Commodity Choice Behavior with Pigeons as Subjects», *Journal of Political Economy*, vol. 84 (febrero 1981), pp. 116-151; y de los mismos autores, «Demand Curves for Animal Consumers», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 96 (febrero 1981), pp. 1-14.

Finalmente, la revolución en la teoría microeconómica ha creado una revolución en las áreas aplicadas de la teoría económica. Un ejemplo importante es la «nueva» organización industrial, en la que visiones ampliadas del proceso competitivo y los conceptos de precio total y costes totales están reorientando el pensamiento tradicional sobre la política económica ante el «monopolio». Véase, entre muchas contribuciones a este campo en desarrollo, William J. Baumol, «Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure», *American Economic Review*, vol. 72 (marzo 1982), pp. 1-15.

REFERENCIAS

Akerlof, George A. «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechamism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84 (agosto 1970), pp. 488-500.

Alchian, Armen A., y Harold Demsetz. «Production, Information Costs, and Economic Organization», *American Economic Review*, vol. 62 (diciembre 1972), pp. 777-795.

Becker, Gary S. «A Theory of the Allocation of Time», *The Economic Journal*, vol. 75 (septiembre 1965), pp. 493-517.

——. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

Coase, Ronald H. «The Nature of the Firm», *Economica*, vol. 4 (noviembre 1937), pp. 386-405. (Trad. castellana: «La naturaleza de la empresa», en Alvaro Cuervo, Manuel Ortigueira y Andrés Suárez, *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*. Madrid: Pirámide, 1979, pp. 15-30.)

Gronau, Reuben. «Leisure, Home Production, and Work—The Theory of the Allocation of Time Revisited», *Journal of Political Economy*, vol. 85 (diciembre 1977), pp. 1099-1123.

Lancaster, Kelvin J. «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 74 (abril 1966), pp. 132-157.

Nelson, Philip. «Advertising as Information», *Journal of Political Economy*, vol. 82 (1974), pp. 729-754.

Stigler, George J. «The Economics of Information», *Journal of Political Economy*, vol. 69 (junio 1961), pp. 213-225.

——, y Gary S. Becker. «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review*, vol. 67 (marzo 1977), pp. 76-90.

CAPITULO 24

LA NUEVA ECONOMIA POLITICA: ELECCION PUBLICA Y REGULACION

INTRODUCCION

Los grandes autores clásicos, como Adam Smith y Jeremy Bentham, consideraban la economía como una ciencia social en el sentido más amplio posible. La economía política, con más peso en el adjetivo que en el nombre, era una investigación sobre el análisis, las instituciones, la política y la formación política. Sin embargo, a medida que la economía progresaba durante los siglos XIX y XX, la finalidad de su investigación se fue reduciendo gradualmente. En efecto, ahora hemos llegado al punto en que en algunas instituciones académicas de los Estados Unidos y del extranjero, la economía se ve más como una rama de la matemática aplicada que como una ciencia social. En la investigación para formalizar el tema, los intereses políticos e institucionales, a pesar de la influencia de Veblen, han sido relegados a menudo a una condición de menor rango dentro de los estudios de economía.

Pero siempre ha habido economistas que han mantenido un interés en la relación entre la «política» (comportamiento e instituciones políticas) y los motivos de los actores económicos movidos por el propio interés. En la visión más amplia de estos economistas no existe nada que pueda considerarse estrictamente «comportamiento económico». Los políticos no son considerados como legisladores desinteresados, exógenos a los acontecimientos económicos de la sociedad. Son vistos más bien como competidores egoístas que maximizan sus rendimientos (poder, posición, votos, etc.) bajo ciertas restricciones (la reelección, por ejemplo). El punto importante es que al tratar de optimizar sus propios intereses, los políticos producen un impacto sobre todo el sistema económico, por ejemplo, a través de la política fiscal o de la oferta de regulación industrial. El germen de estas nociones —especialmente de la de políticos endógenos— ha estado siempre presente en la literatura económica, pero en los últimos veinte o treinta años ha tenido lugar una verdadera revolución.

En este desarrollo moderno, la economía ha renacido como ciencia política y social.

El propósito de este capítulo es mostrar cómo los motivos económicos egoístas postulados por los economistas clásicos y neoclásicos se aplican y amplían a un análisis del mundo moderno. Se tratan dos temas contemporáneos importantes: la elección pública y el planteamiento económico de la regulación. Incluso una investigación superficial de estas dos notables áreas en desarrollo revela una continuidad fundamental en el análisis económico que viene desde Adam Smith hasta el presente. Además, la existencia de unos intereses tan activos por parte de relevantes autores modernos constituye la evidencia de que, a pesar de la reciente oleada de formalismo matemático en la disciplina, la economía no ofrece un mal aspecto como ciencia *social*.

ELECCION PUBLICA: ECONOMIA POLITICA CONTEMPORANEA

La moderna elección pública es un estudio de los mecanismos o instituciones políticas a través de los cuales se determinan los impuestos y los gastos; esto es, es un estudio de la demanda y oferta de bienes *públicos*. Además, la elección pública es la utilización de la simple analítica de la competencia para formular afirmaciones positivas en relación con las instituciones y acontecimientos del sector público. Aunque la economía del sector *privado* se ha desarrollado notablemente durante los dos últimos siglos, hasta época reciente el análisis de cómo se ofrecen y demandan los bienes sociales ocupaba un lugar secundario en los intereses centrales de la mayoría de economistas.

Algunos autores clásicos y neoclásicos, como Alfred Marshall y A. C. Pigou, prestaron siempre atención a la hacienda pública. Sin embargo, el planteamiento marshalliano-pigouviano de la hacienda pública, anticipado, como hemos visto, por ingenieros franceses, se centraba en la «resolución del problema» de la provisión de bienes públicos *específicos*. Además, su interés se centró casi exclusivamente en el aspecto impositivo de la ecuación fiscal. Los efectos de los diversos tipos de impuestos sobre el bienestar y la eficiencia constituyeron el repertorio del análisis neoclásico (Marshall-Pigou); pero nunca se les ocurrió a los autores de esta tradición anglosajona, un tanto insular, que las decisiones fiscales era el resultado de una elección por parte de los demandantes y los oferentes, que actuaban a través de un proceso de filtración política.

La investigación moderna ha demostrado concluyentemente que los esfuerzos intelectuales para situar la teoría fiscal sobre una base más amplia de interdependencias estaban apareciendo en los escritos italianos y escandinavos. James M. Buchanan, premio Nobel y fundador y pionero de la moderna teoría de la elección pública, investigó la tradición clásica italiana de hacienda pública (1880-1940) y la contrastó con el desarrollo anglosajón (marshalliano-pigouviano)[1]. Buchanan observó:

[1] Buchanan hace la crónica de esta tradición en su ensayo «La scienza delle finanze: The Italian Tradition in Public Finance» (véanse Referencias).

> Ya en la década de 1880, Mazzola, Pantaleoni, Sax y De Viti De Marco realizaron esfuerzos rudimentarios para analizar la economía pública en un marco de intercambio. Sax y Mazzola discutieron el aspecto de la demanda de bienes públicos identificando las necesidades colectivas como distintas de las privadas. Pantaleoni amplió el cálculo marginal para aplicarlo al legislador que realiza elecciones en ambos lados del presupuesto. De Viti De Marco construyó explícitamente un modelo en el que los consumidores y los productores-oferentes de bienes públicos formaban la misma comunidad de personas («Public Finance and Public Choice», p. 384)[2].

Además, los economistas suecos Knut Wicksell (1851-1926) y Erik Lindahl (1891-1960) trabajaron intensamente en el desarrollo de un planteamiento holístico del sector público, que incluía un presupuesto público determinado dentro de un proceso político, más que los dictados endógenos de unos reyes-filósofos platónicos. Los movimientos contemporáneos entre los teóricos de la elección pública para introducir todo el sector fiscal de la economía en una teoría del equilibrio general deben mucho a los esfuerzos de estos economistas continentales.

En cuestión de desarrollo doctrinal, debemos estar de acuerdo con la afirmación de Buchanan de que la verdadera sorpresa no es la aparición de contribuciones continentales al equilibrio del sector público: éstas podían esperarse como simples ampliaciones de la naciente teoría neoclásica (marginalista) de los mercados *privados* en la década de 1870 (véanse los capítulos 13 a 16). Antes bien, el enigma para el historiador del pensamiento consiste en explicar «la permanente incapacidad de los economistas de lengua inglesa para efectuar ampliaciones comparativas de su marco básico o para interesarse por los esfuerzos continentales» («Public Finance and Public Choice», p. 384). El puente entre estas primeras contribuciones continentales y la aparición de la moderna teoría de la elección pública es un puente largo, que en sus elementos esenciales ha cruzado el Atlántico y ha llegado hasta los economistas americanos. La teoría contemporánea de la elección pública es esencialmente un logro americano que sigue en marcha, y que reconoce su origen a finales de los años treinta y durante los cuarenta[3]. El contenido de este logro es extenso y detallado. La teoría de la votación, por ejemplo, es una parte integral y compleja de la elección pública. Las limitaciones de espacio en un libro como éste impiden una descripción detallada de todo el campo. Por tanto, reduciremos nuestra discusión a algunos sencillos conceptos y áreas de interés de la teoría de la elección pública, de manera que podamos ofrecer al lector una visión de conjunto de este paradigma de la economía contemporánea, que continúa desarrollándose.

---

[2] El ensayo de Buchanan, «Public Finance and Public Choice» (véanse Referencias) proporciona una buena introducción a la elección pública contemporánea y a su historia, como también lo hace Randall G. Holcombe, «Concepts of Public Sector Equilibrium» (véanse Referencias). Con la debida autorización, el espíritu de nuestra discusión, así como algunos detalles, siguen estrechamente estos dos artículos.

[3] Las primeras contribuciones seminales americanas fueron las de Musgrave («The Voluntary Exchange Theory of Public Economy», 1938), Bowen («The Interpretation of Voting in the Allocation of Resources», 1943) y Buchanan («The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach», 1949), todas ellas citadas en las Referencias del final de este capítulo. Esta tradición, que sigue su marcha en la economía americana contemporánea, está ejemplificada en el Center for the Study of Public Choice, fundado por el profesor Buchanan, y en *Public Choice*, una revista dedicada al tema y editada por el profesor Gordon Tullock.

La demanda de bienes públicos y el modelo del votante mediano

La teoría de la demanda de bienes públicos es un aspecto integral de la teoría contemporánea de la elección pública. Además, es un buen ejemplo de cómo el análisis económico desarrollado para tratar un problema puede a menudo aplicarse a nuevos problemas. En este caso, la teoría de la demanda de bienes públicos es análoga en muchos aspectos a la teoría de la oferta conjunta de Mill-Marshall, desarrollada para analizar la producción simultánea de artículos tales como carne y pieles, corderos y lana, y así sucesivamente (véase el cap. 8 para esta discusión). Articuladas originalmente por Howard Bowen en 1943, las condiciones necesarias para una asignación eficiente en la provisión de un bien público fueron desarrolladas por Paul Samuelson en 1954, en un artículo clásico, «The Pure Theory of Public Expenditures». En este contexto, un bien público puede distinguirse de un bien privado en que, en el caso del bien público, el consumo de un individuo no reduce el consumo *simultáneo* de todos los demás individuos. En el caso del bien privado, si X_T es el consumo total de zapatos, entonces $X_T = x_1 + x_2 + \cdots + x_n$, donde $x_1 + x_2$, etc., es la suma de todos los consumos individuales de zapatos. En el caso de los bienes públicos, X_p puede ser el consumo total de, por ejemplo, la defensa nacional, y $X_p = x_1 = x_2 = \cdots = x_n$, donde todos los individuos consumen la *misma* cantidad de defensa. En el último caso, el consumo de defensa de un individuo no quita nada al de los demás, y todos consumen la *misma cantidad* de defensa.

Aquí son importantes las unidades de medida. Una «unidad» de un bien se define como la cantidad mínima de dicho bien requerida para proporcionar simultáneamente a más de un consumidor ese particular conjunto de servicios que permite distinguir el bien en cuestión de todos los demás bienes. De acuerdo con esto, una docena de lápices no serían considerados como una unidad de un bien público, aun cuando doce individuos pudieran consumir simultáneamente este bien. La razón es que un lápiz es capaz de proporcionar el conjunto único de servicios (escritura, borrado, etc.) habitualmente asociados con el término «lápiz». Una unidad de lápices sería un bien privado porque presta sus servicios a un solo consumidor individual.

Un submarino Polaris, por otra parte, puede considerarse como una unidad de un bien público porque suministra «seguridad ante un ataque nuclear» simultáneamente a más de un individuo. Aunque la provisión de «seguridad ante un ataque nuclear» como un bien privado podría ser posible (por ejemplo, por medio de refugios subterráneos individuales), el coste por individuo es probablemente menor cuando el servicio se proporciona en forma de bien público.

Algunas otras características de los bienes públicos son importantes, aunque no son exclusivas de éstos. Por ejemplo, en el caso de bienes públicos descrito por Samuelson, el coste *marginal* de servir a usuarios adicionales sería irrelevante (a veces cero) y la exclusión de los consumidores que no pagasen seria imposible. Algunos bienes del sector privado se acercan a las condiciones de coste anteriores (un viaje en autobús, en un trayecto determinado, tal vez). Además, siempre puede ser posible excluir a los consumidores. Aun en el caso de la defensa nacional, teóricamente sería posible trasladar a los que no pagasen a islas (sin protección) del

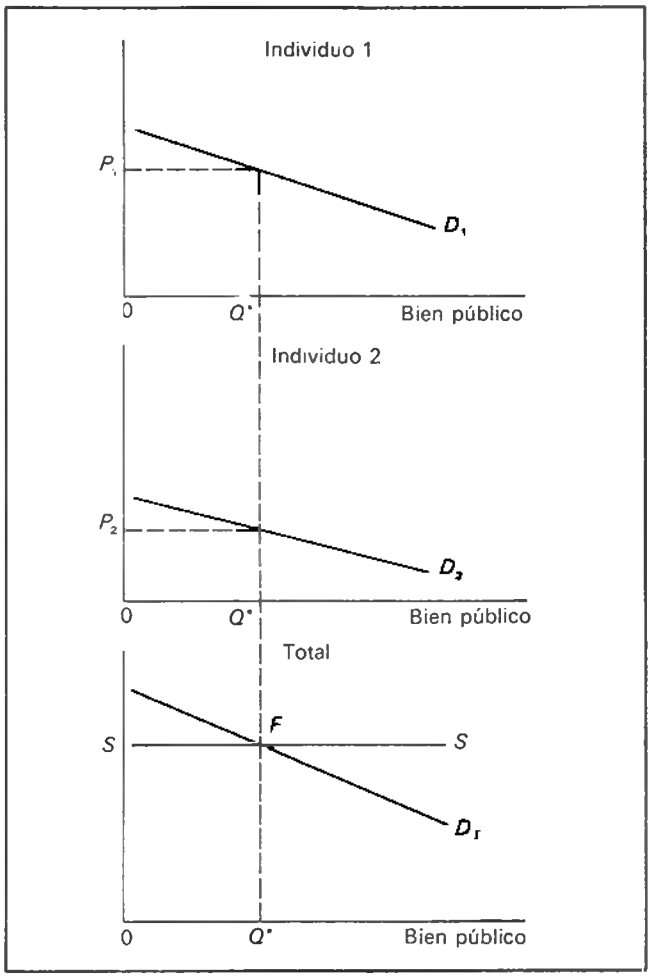


Gráfico 24.1
La demanda total del bien público es la suma vertical de las demandas individuales D_1 y D_2, consumiendo cada demandante la cantidad Q^* del bien.

Océano Pacífico, aunque una exclusión semejante sería costosa. Por lo tanto, las dificultades conceptuales para definir un bien público *puro* son muchas, pero estos temas no deben entretenernos aquí. Supongamos que el consumo conjunto, con un coste marginal nulo y en condiciones de imposibilidad de exclusión se aplica al equilibrio estudiado por Bowen-Samuelson (gráfico 24.1). (Obsérvese que los detalles de este caso son análogos al modelo de oferta conjunta de Mill para bienes privados producidos conjuntamente [como bueyes], representados gráficamente en la figura 8.1.)

Los dos cuadrantes superiores del gráfico 24.1 representan las demandas de un bien público (educación, submarinos Polaris, etc.) por parte de una comunidad

cerrada de dos individuos. Estas demandas se suman verticalmente para obtener la demanda total del bien público que se muestra (con una curva de oferta de coste constante) en el cuadrante inferior del gráfico 24.1. La suma vertical de las curvas de demanda individuales se requiere en el caso de los bienes públicos, porque el consumo de cada individuo no entra en competencia con el del otro. El consumo de submarinos nucleares del individuo A no compite con el del individuo B. El consumo es simultáneo y «complementario». Y, lo que es más importante, obsérvese que el equilibrio descrito en el caso de los bienes públicos que se consumen simultáneamente requiere (en exacto contraste con el ejemplo de los bienes privados) que *cada* consumidor consuma la *misma* cantidad del bien (la cantidad Q^* en el gráfico 24.1). En equilibrio se requieren precios distintos para que diferentes individuos con diferentes demandas tengan Q^* de la mercancía. Los precios de equilibrio no serían iguales, excepto en el improbable caso de que las demandas de los dos individuos fueran idénticas.

La descripción que hace Samuelson de la demanda de bienes públicos es perfectamente abstracta y general, pero al tratar de satisfacer el principio de su aplicación al mundo real surgen varias dificultades. Cuando el bien en cuestión no es *puramente* público en el sentido de Samuelson, el tamaño óptimo del grupo consumidor no será conocido y la pregunta que pide respuesta es: ¿Qué cantidad debe producirse (es decir, qué Q^*)? En su artículo de 1943, Howard Bowen revisó este último tema y contestó: «Por supuesto, no existe mayor dificultad para obtener información sobre el coste de producción de los bienes sociales que para obtener datos sobre los bienes individuales; pero estimar tasas marginales de sustitución [demandas de bienes públicos] presenta serios problemas, puesto que requiere la medición de las preferencias por los bienes, las cuales, por su misma naturaleza, no pueden estar sujetas a la elección del consumidor individual» («The Interpretation of Voting in the Allocation of Resources», pp. 32-33).

En otras palabras, se requiere algún tipo de sustitutivo de las demandas de bienes públicos, y Bowen sugirió que, bajo ciertas condiciones, la votación (en un marco democrático) es el sustitutivo más próximo a la elección del consumidor[4]. Este modelo, denominado *modelo del votante mediano* [el que ocupa el lugar de la mediana] (de hecho es todo un conjunto de modelos), se convirtió en el principal instrumento de los teóricos de la elección pública en los años sesenta y setenta, debido en gran parte a los esfuerzos pioneros de Duncan Black y Kenneth Arrow. Aunque esta literatura ocupa un lugar central en la moderna teoría de la elección pública, es bastante técnica y nos llevaría muy lejos[5]. No obstante, el modelo de

---

[4] Bowen no era el primer economista, y ciertamente tampoco el último, en tratar este problema general. Harold Hotelling amplió el tema del votante mediano en 1929 (véanse Referencias).

[5] El lector interesado debe consultar dos trabajos fundamentales sobre el tema: *The Theory of Committees and Elections* (1958), de Duncan Black, y *Social Choice and Individual Values* (1951), de Kenneth Arrow (véanse Referencias y Notas para lecturas complementarias). Estas obras se enfrentan con la cuestión de la eficiencia y viabilidad de la regla de la mayoría a través del votante mediano para registrar las preferencias individuales en relación con los bienes sociales. La fascinante historia intelectual de la eficiencia de las reglas de votación se presenta en el libro de Black. Las contribuciones del Rev. C. L. Dodgson, mejor conocido en la historia como Lewis Carroll, son particularmente interesantes (véase la *Theory* de Black, pp. 189-213).

Bowen y sus variantes (junto con las posibles complicaciones y problemas) pueden presentarse en términos simples.

La demanda de bienes públicos por parte de cualquier individuo se determinará por dos cosas: 1) la satisfacción que dicho individuo espera obtener de diversas cantidades de los mismos, y 2) el coste, para el *individuo*, de cantidades alternativas del bien público. A fin de considerar incluso un modelo básico de comportamiento del votante, debemos recurrir a supuestos simplificadores. Primero, suponemos que todos los miembros de una comunidad votan de hecho y, por lo mismo, revelan correctamente sus preferencias individuales por el bien social. Segundo, suponemos que el coste total y medio del bien para la comunidad es conocido y que se divide por igual entre todos los ciudadanos. Finalmente, suponemos con Bowen «que las diversas curvas de sustitución marginal individual [es decir, las curvas de demanda individuales] se distribuyen según la ley normal de error» («The Interpretation of Voting», p. 34). Esto significa simplemente que existe un gran número de curvas de demanda y que, para cualquier cantidad del bien público provisto, habrá demandas agrupadas simétricamente alrededor de una moda. Una comunidad semejante puede ilustrarse en términos del gráfico 24.2, que muestra el agrupamiento de las demandas en torno a la demanda del votante mediano. El prorrateo del impuesto (AC/N) es el mismo para cada votante-consumidor. Consideremos ahora una provisión de cierta cantidad del bien público Q_1 en el gráfico 24.2. Evidentemente, para la *misma* cantidad del bien, diferentes demandantes estarían dispuestos a pagar distintas

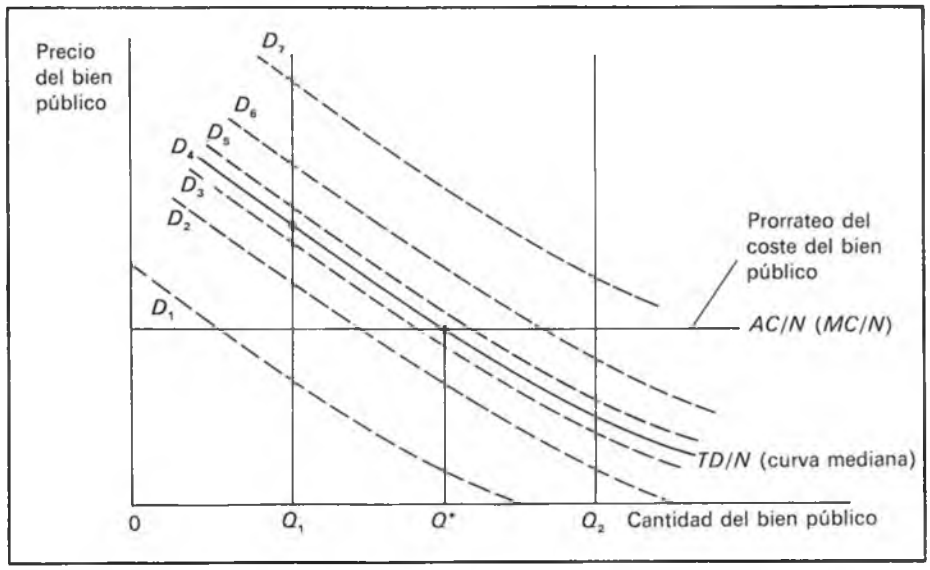


Gráfico 24.2
Si la cantidad de un bien público es Q_1, el votante mediano valora Q a una tasa D_4 que es más alta que el prorrateo del impuesto. Así, suponiendo la regla de la mayoría, cualquier Q que se proponga por encima de Q_1 será aprobada y cualquier Q que se proponga por encima de Q^* no será aprobada.

cuotas impositivas. Así, para Q_1, aquellos que valoran mucho el bien estarían dispuestos a pagar D_7, los que conceden poco valor al bien público sólo estarían dispuestos a pagar D_1, y así sucesivamente. Sin embargo, el votante mediano valora Q_1 a una determinada tasa D_4, que es *más elevada* que el prorrateo entre todos los contribuyentes que reciben el bien público AC/N (MC/N). Así pues, por ejemplo, en un proceso de mitin urbano empleando la regla de la mayoría, cualquier Q que se proponga por encima de Q_1 será aprobada y cualquier Q que se proponga por encima de Q^*, como Q_2, no será aprobada. En este proceso, la cantidad preferida por el votante mediano, Q^*, derrotará siempre a cualquier otra moción.

El proceso del votante mediano, en determinadas circunstancias, puede producir unos resultados similares en otras variantes del modelo, tales como la votación por aumentos marginales de un bien público en un proceso de referéndum o a través de representantes elegidos. En el último caso, si se consulta a la gente sobre políticas *concretas* y si los representantes se identifican con temas específicos, los resultados del proceso pueden acercarse a los del gráfico 24.2. En la votación influyen muchos factores. Los funcionarios públicos que trabajan en determinadas instituciones pueden alterar los resultados del equilibrio de Bowen manipulando el orden del día o simplemente representando y votando en una gran variedad de temas. Así, los procesos de elección basados en la regla de la mayoría no aseguran que las preferencias del votante en relación a los bienes públicos se optimicen. Sin embargo, parece ser un sistema práctico para acercarse a las preferencias.

Los tipos impositivos en Lindahl y la hacienda pública wickselliana

La distribución de la cuota tributaria, como se observó antes, es una característica fundamental de la provisión de bienes públicos, dado que cualquier individuo demandará un bien sobre la base de su valor (marginal) y de su coste. El «coste marginal» es simplemente la parte de los impuestos que el ciudadano-consumidor paga por su parte del producto. Un problema importante en la elección pública, pues, es el relativo al diseño de un medio para proveer una cantidad óptima de cualquier bien público tal que, para la *cantidad producida*, pueda encontrarse alguna distribución de la carga impositiva que iguale el valor marginal del bien a la cuota impositiva marginal para cada ciudadano-consumidor. Dos de los primeros autores de la elección pública, Erik Lindahl y Knut Wicksell, estuvieron interesados en diferentes aspectos de esta cuestión e iniciaron distintas vías de análisis de la moderna teoría de la elección pública.

Equilibrio de Lindahl. En su contribución de 1919, titulada «Just Taxation — A Positive Solution» (una parte de su libro *Die Gerechtigkeit der Besteuerung*), Lindahl trata el problema de la determinación de la cuota impositiva como un problema de intercambio bilateral en una comunidad «aislada» con dos categorías de contribuyentes, una «acomodada» y otra «relativamente pobre». El problema de la distribución de las cuotas impositivas se considera, pues, como un problema planteado mediante un argumento libre, o «un tipo de intercambio económico». (Por supuesto, Lindahl admitía que este proceso estaba filtrado a través de los protagonistas de un

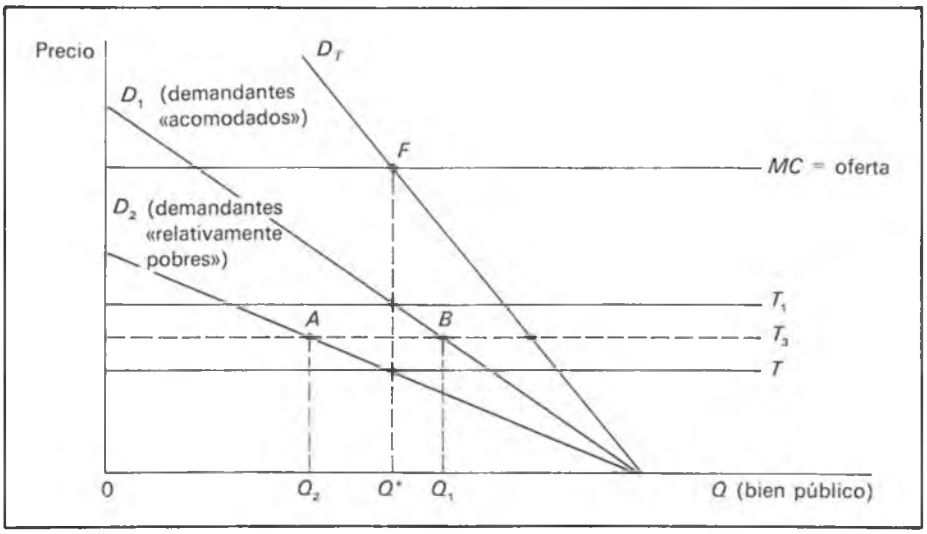


Gráfico 24.3
El equilibrio de Lindahl se alcanza cuando a los demandantes acomodados se les carga un tipo impositivo marginal T_1 por Q^* y a los consumidores relativamente pobres se les carga un tipo impositivo más bajo T_2. A un tipo impositivo T_3 el pobre preferirá Q_2, una cantidad subóptima, y el rico preferirá Q_1, una cantidad hiperóptima.

proceso politico y que las distribuciones de cuotas impositivas resultantes que se asignasen estarían influidas por su poder relativo, pero suponía inicialmente que tales «bloques» políticos no influirían en el modelo en condiciones de libre intercambio.)

La solución de Lindahl es sencilla. En una «solución en la que ambas partes tienen salvaguardados por igual los derechos económicos que les corresponden en el régimen de propiedad existente», el precio del bien colectivo «tiende a corresponderse con la utilidad marginal para cada parte interesada» («Just Taxation», pp. 172-173). Esto significa que la cuota impositiva será igual a la valoración marginal del bien público para el votante (o grupo de votantes).

Consideremos la adaptación moderna del equilibrio de Lindahl en el gráfico 24.3 (este gráfico se construye de la misma manera que el gráfico 24.1, excepto que las dos curvas de demanda y su suma se representan en una línea del gráfico 24.3)[6]. En el gráfico 24.3, D_T es la curva de demanda de bienes públicos sumada *verticalmente*, siendo D_1 y D_2 las curvas de demanda separadas de los dos grupos. El equilibrio de Lindahl se produciría, a través del intercambio voluntario, cuando, para la cantidad Q^*, a los demandantes acomodados se les cargue un tipo impositivo marginal T_1 y a los consumidores relativamente pobres se les cargue un tipo impositivo más bajo, T_2. En este sistema impositivo cada grupo está pagando un coste marginal (T_1 y T_2,

[6] El gráfico 24.3 se ha adaptado, con modificaciones, a partir de R. G. Holcombe, «Concepts of Public Sector Equilibrium», p. 82.

respectivamente) igual a su valoración marginal del bien público. La eficiencia se alcanza en el sentido Bowen-Samuelson, porque se produce una cantidad determinada del bien, Q^*, que corresponde a la ecuación de la demanda total D_T y al coste marginal de producción (en el punto F del gráfico 24.3).

La fijación de las cuotas de Lindahl *no* es necesaria para obtener la eficiencia en la producción de bienes públicos en el sentido Bowen-Samuelson. Todo lo que se requiere para la eficiencia es que la producción total del bien se fije en el punto F (produciendo Q^*) del gráfico 24.3. A fin de entender este hecho, consideremos la imposición de un determinado tipo impositivo «medio» T: un tipo que se impondría a ambos grupos de demandantes y que cubriría los costes de producir Q^*. Es fácil ver que los demandantes acomodados preferirían este sistema y que, si fuera posible, se lo encajarían a los pobres por medio de un proceso político (Lindahl consideró este caso). Obsérvese, sin embargo, que al tipo impositivo T_3, el pobre preferiría Q_2, una cantidad subóptima del bien público. Si los pobres fueras políticamente poderosos, podrían obligar a la sociedad a tomar una cantidad subóptima del bien[7]. Sin embargo, en general, un sistema de cuotas impositivas de Lindahl sería eficiente en el sentido de Bowen-Samuelson: todos estarían de acuerdo en la cantidad del bien público que debería producirse. Aunque el sistema de Lindahl no es el único capaz de producir este resultado, también es el caso que el modelo de Lindahl suscita el acuerdo *unánime* de las partes gravadas en intercambio voluntario, dados unos tipos impositivos diferenciales. Probablemente este rasgo de la obra de Lindahl es muy fuerte porque su concepción de la hacienda pública estaba profundamente influida por su mentor, Knut Wicksell.

Wicksell y las ampliaciones wicksellianas. El economista y reformista sueco Knut Wicksell fue probablemente el más importante de los primeros progenitores de la elección pública contemporánea. En su largo ensayo de 1896, «A New Principle of Just Taxation», Wicksell atacó los planteamientos ortodoxos de la hacienda pública y simultáneamente puso los cimientos de la elección pública, positiva y normativa. En su interés por la forma de tomar las decisiones en el sector público, Wicksell destacó la naturaleza dual del aspecto fiscal de la economía. En su opinión, los comentarios normativos referidos a los efectos sobre el bienestar de los sistemas impositivos alternativos carecían de valor, a menos que el aspecto del gasto del fisco (beneficios para los contribuyentes) se considerase simultáneamente. «Y lo que es más importante», como ha señalado el profesor Buchanan, «Wicksell reprende a los economistas por no admitir el hecho elemental de que las decisiones colectivas o del sector público surgen de un proceso político más que de la mente de algún déspota benevolente» («Public Finance and Public Choice», p. 385).

---

[7] En una ampliación muy ingeniosa que se basa en el problema anterior, Charles M. Tiebout observaba en 1956 que la gente puede «votar con sus pies», eligiendo comunidades locales («A Pure Theory of Local Expenditures»). En otras palabras, puede pensarse que las comunidades locales ofrecen un continuo de cantidades de servicio público. En términos del gráfico 24.3, dado que ambos grupos de demandantes se enfrentan con un tipo impositivo T_3, los pobres se trasladarían a una comunidad local que ofreciese una cantidad Q_2 y los acomodados buscarían una que ofreciese una cantidad Q_1 de bienes públicos. La idea de Tiebout ofrece ciertamente una hipótesis contrastable, pero hay, por supuesto, muchas razones por las que los ciudadanos-consumidores se ven atraídos por las comunidades locales.

Como sugiere el título de su famoso artículo, Wicksell se interesó mucho por que un sistema fiscal fuera conforme con la justicia y la eficiencia. En su visión, la justicia y la eficiencia demandaban *unanimidad* entre todas las partes que participan en las decisiones del sector público. Wicksell fue claro en esta materia:

> Cuando se trata de beneficios que son tan difíciles de expresar numéricamente, cada persona puede en último término hablar sólo por sí misma. Es una cuestión de comparativamente poca importancia que algún individuo obtenga una ganancia algo mayor que otro, con tal que todos ganen y ninguno pueda sentirse explotado desde este elemental punto de vista. Pero si la justicia no requiere más, ciertamente tampoco requiere menos. En el análisis final, la unanimidad y el consentimiento completamente voluntario en la toma de decisiones proporcionan la única garantía cierta y palpable contra la injusticia en la distribución de los impuestos. Toda la discusión sobre la justicia impositiva queda suspendida entre el cielo y la tierra en tanto que estas condiciones no se satisfagan por lo menos aproximadamente («A New Principle», p. 90).

La actividad del Estado, en opinión de Wicksell, debe ser, pues, de utilidad general, y aún más, el sacrificio debe compararse con la utilidad esperada del proyecto. Que los individuos apoyen o no un proyecto depende de una serie de variables, por ejemplo, la posición de cada uno en la distribución de la renta, los gustos relativos por el consumo privado frente al consumo público y la evaluación subjetiva del proyecto público. La distribución de los costes vía impuestos determinará que el proyecto se apruebe o no. Algunas distribuciones de costes conseguirían la aprobación por mayoría y otras no. Criticando las asignaciones de impuestos «autoritarias», Wicksell argumentaba que las propuestas alternativas de financiación y gasto debían someterse a votación pública. Wicksell sostenía que teóricamente sería posible encontrar una distribución de los costes que consiguiera la *unanimidad*. Cualquier otro resultado proporcionaría, en palabras de Wicksell, «la única prueba posible de que la actividad del Estado en consideración no proporcionaría a la comunidad la utilidad correspondiente al sacrificio necesario y de ahí que debiera ser rechazada sobre una base racional» («A New Principle», p. 90).

Aunque ningún otro principio sería «justo» en la noción positiva de Wicksell, él admitía que la unanimidad, aunque sería lo ideal, no podía esperarse en cualquier circunstancia práctica. La sociedad se enfrentaba entonces con un conjunto de opciones para determinar las reglas de la votación, ninguna de ellas eficiente en el sentido ideal de Wicksell. Este aparente callejón sin salida constituyó el escenario para un notable desarrollo de la moderna literatura sobre elección pública. En *The Calculus of Consent*, publicado en 1962, James Buchanan y Gordon Tullock analizaron las reglas subóptimas (respecto de las de Wicksell) en un marco de individualismo metodológico. En este marco positivo (libre de valores), Buchanan y Tullock modelaron el cálculo de un individuo racional, maximizador de su utilidad, cuando se enfrenta con la elección de un diseño constitucional. En su modelo, una «construcción» es simplemente un conjunto de reglas decididas por adelantado que determinan la manera en que se orientará la acción futura[8].

[8] Además: «La acción colectiva es vista como la acción de los individuos cuando optan por cumplir determinados objetivos colectivamente en vez de individualmente, y el Estado se ve nada más que como el conjunto de los procesos, la máquina que permite que tal acción colectiva tenga lugar» (Buchanan y Tullock, *El cálculo del consenso*, p. 39).

Las instituciones de elección colectiva que se elaboran en la concepción de Buchanan-Tullock tienen un carácter de variables. Buchanan y Tullock argumentan que:

> La elección constitucional de una regla es tomada independientemente de cualquier decisión específica o conjunto de decisiones y está racionalmente basada en una visión a largo plazo que incluye muchas secuencias distintas de tiempo y muchas acciones colectivas distintas en la disposición de recursos económicos. La «optimalidad» en el sentido de elegir la regla específica «mejor» es algo completamente distinto de la «optimalidad» en la asignación de los recursos dentro de un espacio de tiempo dado (*El cálculo del consenso*, p. 123).

La optimalidad, o determinación de la «mejor» regla de decisión (una de las cuales podría ser la regla de la mayoría), tiene lugar en presencia de incertidumbre de los individuos en relación con sus preferencias futuras sobre una serie de acciones o propuestas colectivas individuales que deben someterse a votación. Dada tal incertidumbre sobre la naturaleza de las preferencias futuras, los individuos pueden votar sobre la base de criterios *independientes de su respectiva posición en la distribución de la renta*. La optimalidad en el marco Buchanan-Tullock, más dinámico, no significa la misma cosa que en el modelo de toma de decisiones de Wicksell, sometido a una restricción temporal. En la concepción de Wicksell, la optimalidad («justicia») requiere la estricta unanimidad, mientras que las elecciones con las que se enfrenta la comunidad wickselliana son posteriores en el tiempo a las elecciones constitucionales analizadas por Buchanan y Tullock. En este primer punto, una regla de votación que no es óptima desde una perspectiva wickselliana puede ser óptima en presencia de incertidumbre sobre las preferencias futuras. Buchanan y Tullock proporcionan, pues, una teoría de las constituciones y un diseño de las instituciones políticas que destacan la regla de la unanimidad como criterio único de eficiencia en el estricto sentido wickselliano. Su análisis, especialmente cuando se le combina con la norma del «individualismo», ha tenido un gran impacto en la investigación contemporánea sobre el comportamiento y las instituciones políticas.

La burocracia, el lado de la oferta y la elección pública empírica

El análisis de la demanda —esto es, las interconexiones entre la votación y la demanda de bienes públicos— ha ocupado el centro de la escena en la literatura contemporánea sobre elección pública. En general, se supone que los bienes y servicios demandados en el sector público se proveen *automáticamente*. Sin embargo, la oferta de bienes públicos tiene lugar a través de las burocracias gubernamentales, y los mecanismos incentivadores de las «oficinas», con muy pocas excepciones, no han sido objeto de mucha investigación en la elección pública. Dos excepciones han sido la obra del economista austríaco Ludwig von Mises (*Bureaucracy*, 1944) y el estudio más reciente de Gordon Tullock, *The Politics of Bureaucracy* (1965). Estos libros, especialmente el último, dieron origen al intento de modelar el proceso de

producción burocrático y, sobre todo, las motivaciones a través de las cuales tiene lugar la «oferta del sector público».

¿Cómo se comportan los burócratas? ¿Cuáles son sus motivaciones? ¿Puede discernirse una cantidad que ellos optimicen en sus operaciones de oferta de bienes públicos? Las obras que se han mencionado antes, especialmente por la influencia intelectual de Tullock, produjeron una contribución reciente, singularmente interesante, en esta área. En 1971, William A. Niskanen, Jr., publicó su *Bureaucracy and Representative Government*, que, en palabras del autor, «se concentra en las relaciones entre una oficina y su entorno, particularmente el entorno del gobierno representativo, y desarrolla las consecuencias de estas relaciones para el presupuesto y la producción de la oficina» (*Bureaucracy and Representative Government*, p. 9).

Niskanen considera al burócrata como un maximizador «endógeno» en el sistema, que no difiere de los oferentes empresariales de bienes privados del sistema económico. Pero se mantiene una diferencia fundamental. Mientras que los empresarios privados pueden maximizar beneficios, los burócratas gubernamentales no pueden, al menos legalmente. Aunque los pagos extras ilegales no son desconocidos en la arena política, es mucho más razonable apuntar a variables tales como la renta, el prestigio, el tamaño de la oficina, su presupuesto, las promesas de un puesto para después del retiro y otras cosas por el estilo como candidatos para el maximando burocrático. Niskanen supone que los burócratas son maximizadores del presupuesto y modela las oficinas gubernamentales como unidades individuales maximizadoras del presupuesto. La maximización del presupuesto capacita al burócrata individual para aumentar su salario y tener un entorno de trabajo más fácil (o más «agradable»), o ambas cosas a la vez.

Las oficinas, en este contexto, son «organizaciones sin ánimo de lucro que se financian... por medio de una apropiación o subvención periódica» (*Bureaucracy and Representative Government*, p. 15). En esencia, un presupuesto *total* se transforma en un nivel de producción *total*, dado que los ajustes marginales no son factibles en el contexto burocrático. Una de las (muchas) implicaciones del modelo es que en su intento de maximización del tamaño del presupuesto (y, por lo mismo, del tamaño de la oficina), los oferentes «se comerán» el excedente de los consumidores que resulta de la oferta de bienes públicos. El crecimiento absoluto de la burocracia es también una implicación evidente de esta teoría. Además, ha habido dificultades para integrar las teorías de la demanda de bienes públicos y la noción de oferta de Niskanen en un «modelo de equilibrio general». Sin embargo, el modelo de Niskanen ha estimulado un notable volumen de investigación sobre el «problema de oferta», y se ha convertido en un tema de investigación continua dentro de la economía de la elección pública.

La elección pública positiva ha producido una gran cantidad de implicaciones y ampliaciones contrastables. Los economistas, especialmente desde 1970, han estado trabajando duramente ampliando y estimando empíricamente algunas de estas proposiciones. Una literatura muy vasta, parte de la cual podría llamarse «elección pública empírica», se ha desarrollado en este campo[9]. Las listas de contribuciones

[9] Véase «Public Choice: A Survey», de Dennis C. Mueller, para una discusión anotada de las contribuciones realizadas hasta 1975, aproximadamente (véanse las Referencias al final de este capítulo).

que investigan estas materias es larga y comprende temas tales como: 1) lo que es la economía de las contribuciones a las campañas electorales y cómo afectan a la competencia política, 2) cómo el egoísmo o interés propio influye en la duración de los períodos políticos en el cargo y en las reglas de sucesión, 3) cómo la independencia judicial afecta al comportamiento de tipo cártel, 4) cómo se determinan, mediante variables económicas, las barreras de entrada en la política, 5) cómo y por qué se forman las coaliciones en cada legislatura, y 6) por qué las legislaturas federal y estatal cuentan con una proporción de abogados mayor que la de otras ocupaciones de los representantes. Se ha desarrollado toda una rama de la literatura sobre el «ciclo económico político», esto es, sobre la manera en que los políticos egoístas que actúan bajo la restricción de la reelección pueden *ocasionar* oscilaciones en la inflación, la renta y el empleo. Algunas de estas interesantes contribuciones se discuten más adelante, mientras que la referencia de otras aparece en las Notas para lecturas complementarias al final de este capítulo.

El modelo del votante mediano. Consideremos el modelo del votante mediano que se describió más arriba, en este capítulo. Se ha demostrado que, suponiendo que exista competencia entre los partidos políticos, el partido que más atrae el interés del votante mediano será elegido. No es probable que los que apoyan con más fuerza a un partido político sean los que obtengan una mayor recompensa del partido, en forma de favores. Para salir elegido, el partido debe sacrificar algunos de los beneficios para aquellos que más le apoyan y reasignarlos en el programa de impuestos y gastos que presenta al votante mediano. Holcombe ha demostrado que cuando las cuotas impositivas pueden ofrecerse como parte de una plataforma política, «la democracia tiene un sesgo natural a favor de la elección del partido político que tiene la demanda más alta de la producción del sector público» («Public Choice and Public Spending», p. 382). También ha estudiado la relevancia empírica del modelo de votante mediano de Bowen (véase el gráfico 24.1). Utilizando datos de una encuesta de Michigan sobre gastos en educación, en 275 elecciones, en 1973, Holcombe presentó apoyo empírico para la afirmación de que el modelo del votante mediano es coherente con las encuestas gubernamentales locales sobre gastos de educación («An Empirical Test of the Median Voter Model», pp. 272-273).

La economía de la representación política. Los modelos empíricos de la elección pública se han ampliado para contrastar cuestiones muy prácticas. Por ejemplo, ¿determinan los métodos de pago a los legisladores (por ejemplo, establecidos en la constitución del Estado o por los propios legisladores del Estado) «ingresos exteriores»? Un estudio reciente de Robert McCormick y Robert Tollison sugiere que en los Estados que pagan más, donde los legisladores se fijan sus propios sueldos, los individuos muestran poco interés por obtener pagos exteriores o sobornos («Legislatures as Unions», p. 77). En otro interesante estudio empírico, titulado «Legislators as Taxicabs: On the Value of a Seat in the U. S. House of Representatives», Mark Crain, Thomas Deaton y Robert Tollison investigaron la cuestión del por qué la Cámara de Representantes de los Estados Unidos ha mantenido constante el número de sus miembros, 435 (con la excepción menor de una expansión temporal después de la admisión de Alaska y Hawai en la Unión). Los dos únicos requisitos

constitucionales en cuanto al tamaño son: 1) que *no debe haber más* de un representante por cada 30.000 habitantes, y 2) que debe haber por lo menos un representante por cada estado. La Cámara, dadas estas restricciones, podría haber tenido 5.977 miembros en 1977. Entonces, ¿por qué había sólo 435? La respuesta, según Crain, Deaton y Tollison, es que los legisladores, como en el caso de que se controle el número de taxis, pueden restringir su número. El resultado es que las rentas económicas las perciben las unidades existentes de oferta: al menos en parte, los propios legisladores. Así pues, algunas respuestas «económicas» a preguntas «políticas» las proporcionan los axiomas del egoísmo, la capacidad de los representantes de los Estados Unidos para controlar el número de sus miembros y la teoría de la búsqueda de rentas (véase la sección siguiente).

La riqueza de la literatura que está apareciendo sobre elección pública queda sugerida en la breve discusión anterior. Pero más allá de la misma, el paradigma de la elección pública ha sido una fuente fértil de progresos en la teoría de la regulación económica. Efectivamente, un proceso político endógeno ocupa un lugar central en la mayoría de las teorías contemporáneas de la regulación económica.

LA NUEVA ECONOMIA POLITICA DE LA REGULACION

La desregulación de algunas industrias se ha convertido en algo que estuvo de moda, tanto entre los políticos demócratas como entre los republicanos, en los años setenta, hecho que representa un claro y dramático desplazamiento del énfasis puesto en la filosofía del «liberalismo del New Deal», en los Estados Unidos. Históricamente, la regulación de algunas industrias, especialmente las relacionadas con «servicios», o monopolios naturales, ha sido considerada de «interés público». Después del establecimiento, en 1887, de la primera gran agencia reguladora federal (la Comisión Interestatal de Comercio), los economistas consumieron grandes cantidades de papel y tinta intentando idear mejores instrumentos de fijación de precios para desarrollar el proceso regulador[10]. Se desarrolló una extensa literatura sobre temas como fijación de precios sobre la base del coste marginal, discriminación de precios y fijación de precios sobre la base del principio de la carga máxima, todos los cuales se utilizan de forma evidente en la ejecución de la política pública en las áreas reguladas de la economía. Todo el proceso regulador fue visto como algo que brotaba directamente del fallo del mercado y de la consiguiente necesidad de acciones gubernamentales en interés del público. Aunque se conocían las imperfecciones del proceso regulador, muchos economistas se alinearon con el punto de vista de que la regulación era necesaria, debido a la presencia del «monopolio natural» y, además, de que el control del proceso podía perfeccionarse mediante aproximaciones sucesivas.

[10] Uno de los primeros economistas de la «escuela de Chicago», Henry Simons, fue tan lejos como para sugerir que los fallos del proceso regulador exigían la *propiedad* gubernamental de algunas industrias (*A Positive Program for Laissez Faire*). Sin embargo, esta posición es distinta del moderno punto de vista de Chicago (desregulación más franquicia competitiva, licitando por los derechos de oferta en algunos casos) y se encuentra todavía más alejada de las opiniones de la mayoría de economistas hasta los años noventa.

El despliegue de acontecimientos intelectuales de los años sesenta cambió todo esto entre los profesionales de la economía y, en última instancia, también entre los políticos y el público. Ya hemos discutido uno de estos desarrollos: la aparición del paradigma de la elección pública, con su énfasis en los políticos como actores endógenos de los procesos económicos. Quedan simplemente por aplicar estos principios al proceso regulador, por medio de una teoría de la creación de rentas o beneficios por parte de los políticos y reguladores («el gobierno»). El escenario fue preparado por dos importantes artículos que aparecieron en 1962. George Stigler y Claire Friedland rompieron el hielo con un ensayo cuestionando los efectos de la regulación sobre variables como los niveles de tarifas, el grado de discriminación de precios y la tasa de rendimiento («What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity»). Su sorprendente conclusión, basada en las estadísticas de antes y de después de la regulación de los servicios eléctricos, fue que la regulación era casi totalmente ineficaz para controlar las cantidades que se querían controlar. Los autores observaron:

> La teoría de la regulación de precios debe basarse, de hecho, en el supuesto tácito de que, en su ausencia, un monopolio tiene un poder exorbitante. Si fuera cierto que los beneficios del monopolio puro, en ausencia de regulación, serían un 10 o un 20 % superiores a la tasa de rendimiento en competencia, de modo que los precios serían del orden de un 40 a un 80 % superiores al coste marginal a largo plazo, podría haber efectivamente alguna posibilidad de regulación eficaz. Los servicios eléctricos no brindan una posibilidad de este tipo («What Can Regulators Regulate?», p. 12).

Una segunda contribución no tuvo menos influencia en la puesta en duda de creencias largo tiempo sostenidas acerca de la regulación. Harvey Averch y Leland L. Johnson desarrollaron una teoría sobre las acciones de la empresa cuando se enfrenta con la restricción de una tasa de rendimiento regulada («Behavior of the Firm under Regulatory Constraint», 1962). Estos autores llegaron a la conclusión de que, bajo ciertas condiciones, las empresas reguladas sobreinvertirían en capital fijo, al menos desde el punto de vista de la sociedad. Aunque su volumen sea óptimo (es decir, maximizador de beneficios) desde la posición de la empresa regulada, un capital excesivo (en relación con el factor trabajo) podría elevar los costes sociales de los servicios. La relevancia empírica de este efecto Averch-Johnson se debate todavía por economistas y económetras, pero sus aseveraciones, junto con las de Stigler y Friedland, y otros autores, contribuyeron a promover un replanteamiento general de todo el proceso regulador. Además, esta reevaluación se vio muy influida por la economía de la política y de la búsqueda de rentas.

Rentas, política y regulación

Antes de volver a las formas de la teoría contemporánea de la regulación, veamos lo que significa «búsqueda de rentas»[11]. En el gráfico 24.4 se presenta un modelo básico.

[11] Una interpretación del tipo «búsqueda de rentas» se aplicó a la época mercantilista que se presentó en el cap. 3, aunque no se desarrolló un modelo específico, como el del gráfico 24.4.

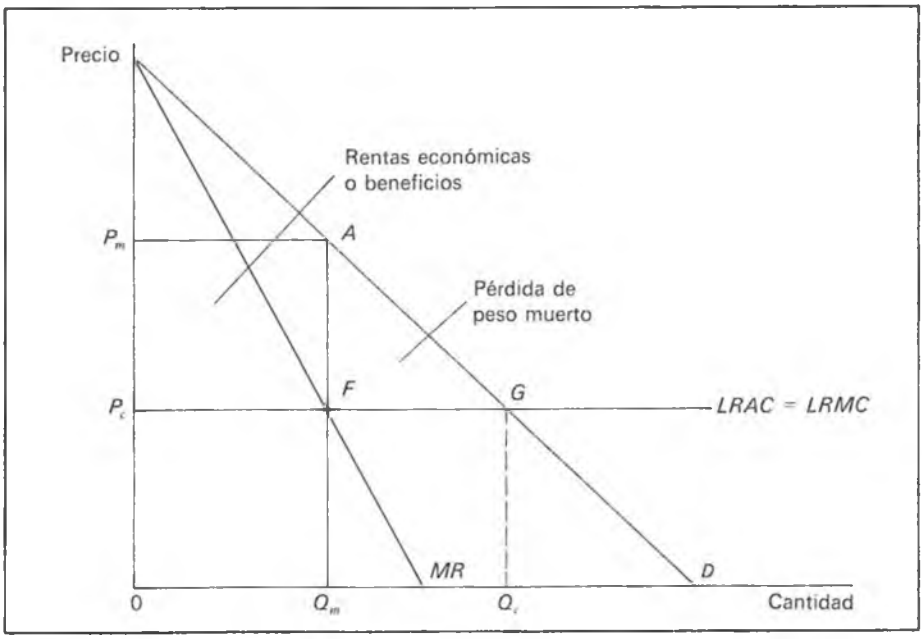


Gráfico 24.4
En el proceso de regulación los competidores individuales querrán gastar P_cP_mAF menos una cantidad infinitesimal por los derechos de monopolio exclusivo.

En aras de la sencillez, supongamos unas curvas de demanda y de ingreso marginal que sean lineales, así como unas funciones de coste medio y de coste marginal constantes. En condiciones de competencia, una cantidad Q_c se produciría y vendería al precio P_c. Un monopolio, o un cártel legalizado como el que se forma en un sistema regulador, produciría el efecto de reducir la producción a Q_m y elevar el precio a P_m. Es importante expresar con claridad la naturaleza de las pérdidas. El triángulo AFG corresponde a un peso muerto debido al monopolio, lo que fue observado por primera vez por el ingeniero francés Jules Dupuit (véase el capítulo 12). Un peso semejante está presente siempre que el precio supere al coste marginal (los impuestos sobre el consumo y los precios de monopolio son análogos en este aspecto).

Pero ¿qué hay del área P_cP_mAF? Muchos economistas han defendido que estas «rentas» representan solamente una redistribución de los consumidores al monopolista. Sin embargo, en el contexto de los procesos reguladores, pueden considerarse, por parte de un competidor dado, como el valor de obtener la franquicia[12]. En otras palabras, si se concede una simple adjudicación, *cada* individuo competidor tendrá un incentivo para gastar una cantidad P_cP_mAF, menos una cantidad infinitesimal, para conseguir la franquicia exclusiva que le garantiza el monopolio. Asimismo,

[12] Estos argumentos del tipo «búsqueda de rentas» tuvieron su origen en los escritos de Gordon Tullock (1967, 1975) y Richard Posner (1975); véanse las Referencias.

un cártel, suponiendo que las cuotas de distribución entre las empresas que lo componen puedan establecerse de forma barata y eficiente, estaría dispuesto a ofrecer una cantidad similar para protegerse de la competencia. La disposición y el derroche de estas rentas podría producirse en forma de cabildeo o de derechos legales. Teniendo presentes estos principios, volvamos a las interrelaciones económicas y políticas en el proceso regulador.

El argumento anterior padece una imperfección evidente. Por supuesto, legalmente, los políticos y los reguladores no pueden aceptar sobornos, aunque, como se dijo antes, los pagos extras ilegales y *sub rosa* han sido, en ocasiones, características indecorosas del gobierno a todos los niveles. Los pagos por intereses económicos pueden adoptar otras formas, por supuesto, y estos motivos son la clave de la moderna teoría de la regulación. La regulación, como cualquier otro bien, como los zapatos o la cerveza, es demandada y ofrecida por motivos subyacentes de egoísmo. En un provocador artículo publicado en 1971 («The Theory of Economic Regulation»), George Stigler presentó una descarnada teoría de la regulación —en el sentido de «captura»— basada en los motivos egoístas de demandantes y oferentes. Hay que destacar que esta visión es sólo superficialmente parecida a la noción marxiana de que el «capital» utiliza al Estado y al aparato político para apoderarse de los beneficios. En la teoría moderna no siempre ganan el capital o los «negocios». Grupos de todas clases, trabajadores, agricultores o consumidores, pueden instituir o gobernar el sistema regulador en diferentes momentos. En la visión de Stigler, la regulación beneficia políticamente a los grupos eficaces. Consideremos esta visión con más detalle.

La teoría de la captura. ¿Quién se beneficia de la regulación y quién soporta su carga? Las empresas reguladas pueden beneficiarse del proceso de subsidios o asignaciones directas en dinero, control de entrada, fijación de precios o control sobre los sustitutivos o complementarios. La regulación no es casi nunca una bendición pura. Las industrias (ferrocarriles, servicios eléctricos, etc.) u ocupaciones (peluqueros, directores de funerarias, contratistas de locales, etc.) reguladas deben someterse a ciertas reglas, regulaciones, «estándares» de conducta u otras interferencias. Todos éstos suponen un coste y reducen el rendimiento neto de la empresa regulada, pero siempre que el beneficio *neto* sea positivo y los costes de cabildeo no sean prohibitivos, los que esperan salir ganando del proceso regulador lo demandarán.

¿Por qué los políticos-reguladores ofrecen regulación? Dicho de otra manera, ¿por qué intentan las empresas demandar regulación en un sistema en el que los sobornos declarados son ilegales? Las coaliciones políticamente eficaces (por ejemplo, enfermeras, carpinteros, «mayoría moral», etc.) lo hacen con votos y otros recursos, tales como ayuda monetaria o «contribuciones para la campaña». Una pregunta más básica es ésta: ¿cómo es que son aprobadas regulaciones que perjudican un poco a mucha gente (consumidores), pero benefician mucho a unas pocas personas (industria)? Ciertas características de un proceso político democrático hacen que esto sea posible. Stigler observó que 1) las decisiones políticas deben tomarse simultáneamente, a diferencia de las decisiones del mercado, y que 2) un proceso democrático (a través de representantes) debe comprometer a todos los

partidos simultáneamente: a los que están muy interesados en una decisión, a los que están algo interesados y a los que no están interesados («Theory of Economic Regulation», pp. 10-11). En estas circunstancias, puede suceder que el daño mayor para las mayorías (la «pérdida de peso muerto» analizada más arriba) no encuentre una forma de expresarse frente a las menores ganancias de las minorías. La obtención de información es un bien que reporta costes y beneficios. Un individuo no tiene incentivo para obtener una información costosa sobre temas que no le interesan, pero, de todos modos, el individuo vota sobre esos temas, ordinariamente a través de un representante afiliado a un partido político y dedicado a tiempo completo al mismo. Como argumenta Stigler:

> El representante y su partido reciben una recompensa por su descubrimiento y satisfacción de los deseos políticos de los ciudadanos de su circunscripción, recompensa consistente en el éxito en las elecciones y en los gajes del oficio. Si el representante pudiera esperar confiadamente la reelección siempre que él votase contra una política económica que perjudicase a la sociedad, lo haría con toda seguridad. Desgraciadamente, la virtud no siempre está dispuesta a pagar un precio tan alto. Si el representante niega a diez grandes industrias sus subsidios especiales en dinero o poder gubernamental, éstas se dedicarán a la elección de un sucesor más complaciente: esto es lo que importa. Esto no significa que el representante y su partido tengan que encontrar una coalición de intereses de los votantes más duradera que la parte antiindustrial de cada propuesta política que afecte a la industria. Un representante no puede ganar o conservar su puesto con el apoyo de la suma de los que se oponen a los contingentes de importación de petróleo, a las subvenciones a los agricultores, a los aeropuertos y a los hospitales, a los astilleros innecesarios, a un programa de viviendas públicas injusto y a los subsidios a la electrificación rural («Theory of Economic Regulation», p. 11).

La política y el proceso de votación son, pues, un filtro *grueso* de las preferencias individuales. Las regulaciones de todas clases son simplemente el resultado de las interacciones de demandantes egoístas, es decir, coaliciones eficaces de individuos que esperan obtener beneficios de la regulación y oferentes políticos que deben soportar las restricciones de la reelección periódica.

¿Quiere esto decir que el «interés público» es el último en este proceso? En el planteamiento moderno de la regulación, el término «interés público» asume un significado diferente. El interés público no es un legalismo algo abstracto; más bien es meramente una *suma* de intereses *de los individuos* en algún tema. Si los costes de transacción entre los consumidores fueran nulos, es bien cierto que comprarían la parte de los monopolios como el que se representa en el gráfico 24.4. En otras palabras, por una suma P_cP_mAF los consumidores podrían comprar la parte del monopolista y ganar el triángulo AFG, la pérdida de peso muerto. Pero en un mundo imperfecto donde los costes de coalición son positivos y donde el Estado puede ejercitar una acción coercitiva (en un contexto democrático), los monopolios creados por la regulación pueden reducir el bienestar de los consumidores.

Es importante darse cuenta de que la regulación no siempre defiende los intereses especiales de los grupos industriales del mercado. Los grupos de consumidores u otros grupos del entorno también pueden formar coaliciones eficaces para influir en el proceso político. Las preferencias de los grupos que no forman parte del mercado pueden registrarse, y diferentes grupos pueden captar el proceso en diferentes mo-

mentos[13]. La identificación de las configuraciones específicas de los costes y beneficios con los que se enfrentan los demandantes y los oferentes-políticos de regulaciones es una tarea continua que ocupa a los economistas contemporáneos que trabajan en este campo. Uno de los problemas centrales consiste en desarrollar una sólida teoría de la decisión política en el contexto de las burocracias. El punto importante es que se han desarrollado los perfiles de una teoría económica positiva del proceso regulador suponiendo políticos endógenos y egoístas.

Otros planteamientos modernos de la regulación. Los planteamientos económicos y políticos de la regulación esbozados más arriba sugieren que *cualquier* coalición eficaz podría obtener regulación a través del proceso político. Esta visión supone, por ejemplo, que alguna industria puede obtener regulación al margen de si los costes de las empresas a largo plazo son decrecientes para grandes bloques de la producción. En otras palabras, la presencia o ausencia de condiciones de monopolio natural no es el fundamento de una explicación de las regulaciones gubernamentales. La alteración de las restricciones con las que se enfrentan los oferentes y demandantes de regulación es la única vía para conseguir una disminución de la actividad. Pero ¿qué sucede si están presentes las condiciones del monopolio natural (costes marginales decrecientes, gran volumen de capital fijo)? ¿Quiero esto decir que es inevitable la regulación mediante una agencia del tipo discutido en las anteriores secciones de este capítulo?

La llamada teoría de la regulación de Chicago ha tratado esta cuestión. En una visión que deriva de la valoración de problemas similares que hizo Sir Edwin Chadwick en el siglo XIX (véase el capítulo 9), Harold Demsetz cuestionó, en 1968, la necesidad de regulación (a la manera tradicional) de las industrias que tuviesen economías de escala en la producción («Why Regulate Utilities?»)[14]. Demsetz propuso que la regulación de los servicios sería innecesaria cuando los gobiernos pudieran permitir que «competidores rivales» participasen en una licitación para disfrutar del derecho exclusivo a ofrecer el bien o servicio a lo largo de un período indefinido de «contrato». En un sistema semejante, como demuestra Demsetz, la existencia del monopolio natural no implica un precio y una producción de monopolio, si se da 1) una oferta elástica de licitadores potenciales, y 2) unos costes de colusión prohibitivos por parte de los oferentes potenciales.

Bajo ciertas condiciones restrictivas, podrían alcanzarse un precio y una producción «competitivos» en el plan de Demsetz (véase el gráfico 9.1 y la correspondiente discusión). Los críticos de esta idea han cuestionado fuertemente el plan como *sustitutivo* de las formas de regulación tradicionales, y citan problemas de incertidumbre del mercado, costes de información y control, criterios de inversión y así

[13] El artículo fundamental sobre este tema lo escribió Sam Peltzman en 1976: «Toward a More General Theory of Regulation». Es una poderosa generalización de la anterior teoría de Stigler según la cual las coaliciones de productores, consumidores y políticos compiten por las rentas económicas. En esta visión, la regulación redistribuye la riqueza o «rentas» de algunos consumidores a coaliciones de consumidores y/o productores o políticos.

[14] De hecho, el redescubrimiento moderno del «principio de Chadwick» fue llevado a cabo tres años antes por Gordon Tullock, que lo aplicó a la competencia entre partidos políticos. Véase Tullock, «Entry Barriers in Politics».

sucesivamente, que hacen que el plan sea prácticamente inviable. La titularidad gubernamental de ciertos derechos de propiedad básicos también se añadiría al plan. Sin embargo, todo esto podría ser algo irrelevante, porque es probable que Demsetz nunca intentara que su concepción sirviese como «teoría de la regulación de Chicago». No existe mucho apoyo empírico para la existencia de monopolio natural en los servicios y otras industrias reguladas, y la «posición de Chicago» sobre el tema —si es que hay una posición unificada— es que la *desregulación* y la vuelta de las actividades más reguladas a la competencia mejorarían el bienestar del consumidor.

Una última visión contemporánea del proceso regulador ofrece una posible vía de apoyo a la regulación. En opinión de Victor Goldberg («Regulation and Administered Contracts»), la regulación se parece mucho más a los contratos públicos o privados a largo plazo para servir y ser servido. Además, él argumenta que las enormes complicaciones asociadas con los contratos a largo plazo pueden proporcionar un elemento racional para la regulación. El análisis de Goldberg se refiere principalmente a los monopolios naturales, aunque sus consideraciones son también importantes para la regulación de otras industrias.

Existe una similitud entre el proceso regulador y los contratos a largo plazo que otorgan a los productores un derecho a servir y a los consumidores un derecho a ser servidos. Debido a la incertidumbre y a otros problemas, ambas partes del contrato limitan las opciones futuras a fin de lograr el óptimo *a lo largo del tiempo* (todas las demás teorías consideradas en este capítulo son estáticas y no tienen implicaciones intertemporales). Los contratos, o la regulación, en la opinión de Goldberg, proporcionan mecanismos de procedimiento para juzgar futuras contingencias. Aumentar el derecho de los productores a servir hace que el contrato sea más atractivo para ellos, aunque simultáneamente lo hace *menos* atractivo para los consumidores. Lo contrario es cierto en relación con el interés de los consumidores por el derecho a ser servidos. En palabras de Goldberg:

> Los consumidores quieren mantener la libertad para concluir el acuerdo de modo que puedan beneficiarse de precios más bajos y/o tecnologías superiores cuando aparezcan. La única variable bajo el control del agente es el nivel de producción del derecho a servir.
>
> La protección óptima será aquella en la que los beneficios marginales, esperados por los consumidores, del aumento de la durabilidad y de la disminución del riesgo para el productor (precios más bajos) se compensen exactamente con los costes marginales esperados de la disminución de la flexibilidad («Regulation and Administered Contracts», p. 433).

Así pues, la justificación de Goldberg para la regulación consiste en que los contratos a largo plazo son difíciles de definir y de hacer cumplir, porque delimitar, *ex ante*, sus numerosas disposiciones tiene un coste. El cuerpo regulador es un agente que juega continuamente el papel de monitor y define la relación entre consumidores y productores a lo largo del tiempo, en gran medida de la misma manera que los tribunales del *common law* interpretan constantemente los derechos y obligaciones de los ciudadanos frente a otros ciudadanos y al Estado. (Goldberg no es optimista en relación con la eficiencia de la contratación privada sometida a las leyes de la contratación pública.) Goldberg no ha probado un solo caso *para* regulación. No se cita ningún fallo del mercado. Pero ha demostrado una posibili-

dad intrigante. En el caso de consumidores con aversión al riesgo y capital fijo, alguna regulación puede ser apropiada cuando se considera durante un período de tiempo. Por supuesto, estas opiniones contrastan fuertemente con las que se expusieron antes.

La perspectiva de Schumpeter sobre los procesos del mercado

Pueden encontarse argumentos sobre la optimalidad intertemporal de la regulación y sus correspondientes problemas de riesgo e incertidumbre en la contratación a largo plazo, en la literatura económica, mucho antes de los escritos contemporáneos de Goldberg y otros. A principios de este siglo, Joseph Schumpeter (véase el capítulo 21) caracterizó la función del mercado como un proceso competitivo intertemporal que implica algunas cosas sobre el papel de la regulación gubernamental. Según Schumpeter, el riesgo constituye un elemento natural e inevitable de la actividad del mercado. Schumpeter discutió la naturaleza crítica del riesgo y de la incertidumbre y los problemas que plantean a los empresarios en una sociedad capitalista.

> Prácticamente, toda inversión entraña... ciertas medidas de protección, como el seguro o el arbitraje. Invertir a largo plazo, en condiciones que cambian de una manera rápida (especialmente... bajo la presión de técnicas nuevas y de productos nuevos), es como una tirada a un blanco que no solamente es confuso, sino que está en movimiento y que se mueve, además, a sacudidas. Por eso se hace necesario acudir a medios de protección tales como las patentes o el secreto temporal del procedimiento o, en algunos casos, contratos a largo plazo asegurados de antemano. Pero estos medios de protección, que la mayoría de los economistas aceptan como elementos normales de una gestión racional, constituyen tan sólo casos especiales de una categoría más amplia...
>
> Si, por ejemplo, un riesgo de guerra es asegurable, nadie pone objeciones a que una empresa cargue el costo de este seguro a los compradores de sus productos. Pero este riesgo, aun cuando no exista medio de asegurarlo, no por ello deja de ser un elemento de los costes a largo plazo, en cuyo caso una estrategia de precios que tienda al mismo fin podrá dar la impresión de que contiene restricciones innecesarias y que produce un exceso de beneficios. De un modo semejante, si no puede conseguirse una patente o si, en caso de conseguirla, no ofreciese una protección efectiva, podrán tenerse que emplear otros medios para defender la inversión, entre los que se encuentran una política de precios que haga posible amortizarla más rápidamente de lo que en otro caso sería racional, o bien inversiones adicionales destinadas a conseguir un exceso de capacidad de producción que se utilizaría solamente para el ataque o la defensa. Del mismo modo, si no pueden concertarse de antemano contratos a largo plazo, la empresa inversora podría idear otros medios para asegurarse los clientes en perspectiva (*Capitalismo, socialismo y democracia*, pp. 126-127).

El punto que Schumpeter destaca en este pasaje es que elementos de la competencia que pueden aparecer como anticompetitivos desde una perspectiva puramente estática (patentes, etc.), pueden ser elementos de progreso en un panorama competitivo más dinámico. Expresando unas cuantas reservas sobre los efectos adversos de los cárteles, Schumpeter caracterizó una serie de prácticas «monopolísticas» estáticas como instrumentos «naturales» de la competencia dinámica (a largo plazo). Pero

también estuvo alerta sobre las posibilidades de utilizar procedimientos reguladores para subvertir los efectos de bienestar del mercado. Dado que el gobierno es la única fuente permanente de privilegios de monopolio, sus acciones reguladoras debieran examinarse cuidadosamente:

> La facultad de explotar a voluntad un sistema dado de demanda... apenas puede persistir, en condiciones de un capitalismo íntegro, durante un período lo suficientemente largo para que se le deba tener en cuenta en el análisis de la producción total, a no ser que esta facultad esté apoyada por el poder público... Incluso los *concerns* de ferrocarriles y de energía eléctrica han tenido que crear primeramente una demanda para sus servicios, y, cuando la han creado, tienen que defender su mercado contra la competencia (*Capitalismo, socialismo y democracia*, p. 140).

La perspectiva de Schumpeter sobre los procesos del mercado suministra un caso relevante para distinguir claramente entre competencia «estática» y competencia «dinámica». Las restricciones no gubernamentales de la competencia, cuando se las contempla en un sentido estático, se consideran habitualmente subóptimas, cuando de hecho pueden contribuir a regular la introducción de la nueva tecnología que mejora el bienestar económico. Por otra parte, la regulación gubernamental es la principal fuente de rentas económicas a largo plazo asociadas con reducciones de la producción y pérdidas de bienestar.

En último término, el debate sobre los procesos del mercado natural frente a la regulación es un debate sobre la eficiencia económica. Schumpeter y otros economistas han argumentado que la precontratación puede ser una respuesta natural ante la incertidumbre y el riesgo que suponen las políticas de ventas intertemporales. La contratación que tiene lugar en el mercado para evitar el riesgo puede tomar la forma de garantías, contratos de futuros, etc. Otros economistas se inclinan más a reducir el riesgo y la incertidumbre a través de la regulación gubernamental. ¿Proporciona el mercado el puente necesario entre las ofertas presentes y futuras a un coste más bajo para la sociedad que las medidas gubernamentales orientadas al mismo objetivo? Este es un tema que se sigue discutiendo acaloradamente. Sólo un estudio empírico bien realizado, caso por caso, parece capaz de suministrar un respaldo convincente para una opinión u otra. En ausencia de una documentación tan completa, las intuiciones de Schumpeter, combinadas con la moderna teoría de la regulación, nos recuerdan que la mera existencia de regulación y de problemas intertemporales de producción y consumo no constituye una prueba de que el mercado haya dejado de funcionar adecuadamente.

CONCLUSION

El presente capítulo no se ha propuesto el intento de resolver las disputas teóricas contemporáneas en la teoría de la elección pública o la regulación. Más bien se ha planteado demostrar que las nuevas y continuas investigaciones en economía política han utilizado y están utilizando los sencillos modelos de la competencia y el egoísmo patrocinados desde hace tanto tiempo por Adam Smith. Aquí, el rasgo peculiar —y la lección esencial de nuestra discusión— es que el egoísmo, como

motivo económico básico, no difiere en la forma cuando uno está comprando un cucurucho de helado o cuando hace campaña para ser tesorero de la ciudad. Estos motivos —en la forma, si no en la clase— impregnan las actividades de *todos* los humanos. La teoría de la elección pública y su aplicación, relacionando los impuestos con los gastos e incluyendo la teoría de la regulación, es un medio válido para introducir el análisis económico en otros campos de la acción humana. Al hacerlo así, amplía el alcance de la disciplina, aproximándola a la concepción original de Adam Smith, una concepción de la economía como parte de una investigación política y social más amplia.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Además de los escritos clásicos de Lindahl y Wicksell mencionados en las Referencias de este capítulo, el importante volumen de Musgrave y Peacock contiene una serie de textos clásicos internacionales de hacienda pública traducidos [al inglés]. Para una mayor penetración en el desarrollo de la hacienda pública, véanse los ensayos de Maffeo Pantaleoni, Ugo Mazzola, F. Y. Edgeworth, Enrico Barone y Friedrich von Wieser. Una parte de la tradición francesa (al estilo Marshall) es desarrollada por R. B. Ekelund, Jr., y Robert F. Hébert, «French Engineers, Welfare Economics, and Public Finance in the Nineteenth Century», *History of Political Economy*, vol. 10 (invierno 1978), pp. 636-668.

La literatura contemporánea sobre bienes públicos es abundante. Una cuestión central se refiere a la «provisión competitiva» de bienes públicos, esto es, si tales bienes pueden ser ofrecidos competitivamente y si tales equilibrios son «estables». Véase J. M. Buchanan, *The Demand and Supply of Public Goods* (Chicago: Rand McNally, 1968); J. G. Head, «Public Goods and Public Policy», *Public Finance*, vol. 17, no. 2 (1962), pp. 197-219; y Harold Demsetz, «The Private Production of Public Goods», *Journal of Law & Economics*, vol. 8 (octubre 1970), pp. 293-306. Además de la literatura sobre el proceso de votación citada en el texto, pueden consultarse dos de los primeros artículos sobre el tema: Duncan Black, «On the Rationale of Group Decision Making», *Journal of Political Economy*, vol. 56 (febrero 1978), pp. 23-24; y Kenneth Arrow, «A Difficulty in the Concept of Social Welfare», *Journal of Political Economy*, vol. 58 (agosto 1950), pp. 328-346. Véase también T. Nicholas Tideman y Gordon Tullock, «A New and Superior Process for Making Social Choices», *Journal of Political Economy*, vol. 84 (diciembre 1976), pp. 1145-1160.

Las «reglas constitucionales» establecidas por Buchanan y Tullock en su extensión de las reglas impositivas óptimas de Wicksell se consideran en un contexto un tanto diferente por John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971) (trad. cast.: *Teoría de la justicia*. México: Fondo de Cultura Económica, 1979). La reacción de Buchanan ante Rawls, además de una contribución muy considerable a la cuestión, se encuentra en su *Freedom in Constitutional Contract: Perspectives of a Political Economist* (College Station: Texas A & M University Press, 1977).

Además de la obra principal de Niskanen sobre burocracia, véase su «The Peculiar Economics of Bureaucracy», *American Economic Review*, vol. 58 (mayo 1968), pp. 293-305. En la revista *Public Choice* pueden encontrarse regularmente enmiendas y ampliaciones de la obra de Niskanen; véase también Bruce L. Benson, «Why Are Congressional Committees Dominated by 'High-Demand' Legislators? - A Comment on Niskanen's View of Bureaucrats and Politicians», *Southern Economic Journal*, vol. 48 (julio 1981), pp. 68-77.

La literatura sobre «elección pública empírica» es extraordinariamente diversa y variada. Sobre la economía de la organización interna de las legislaturas, véase W. Mark Crain y Robert D. Tollison, «Campaign Expenditures and Political Competition», *Journal of Law & Economics*, vol. 19 (abril 1976), pp. 177-188; Arleen Leibowitz y Robert D. Tollison, «A Theory of Legislative Organization: Making the Most of Your Majority», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95 (marzo 1980), pp. 261-267; y W. Mark Crain, «On the Structure and Stability of Political Markets», *Journal of Political Economy*, vol. 85 (agosto 1977), pp. 829-842. Un artículo de Randall G. Holcombe y Asghar Zardkoohi utiliza un modelo de regresión para demostrar que las subvenciones están determinadas por variables más políticas que económicas; véase «The Determinants of Federal Grants», *Southern Economic Journal*, vol. 47 (octubre 1981), pp. 393-399. Una contribución excelente a la teoría del grupo de intereses la proporcionan Robert E. McCormick y Robert D. Tollison, *Politicians, Legislation, and the Economy: An Inquiry into the Interest-Group Theory of Government* (Leiden: Martinus Nijhoff, 1981).

Un aspecto importante de la literatura de elección pública empírica ha sido la modelación de un ciclo económico político en el que la inflación, el empleo y la renta disponible son manipulados por los políticos en su intento de ganar las elecciones. Uno de los estudios más interesantes y completos del ciclo electoral es el de Edward R. Tufte, *Political Control of the Economy* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1978). Véanse también las obras siguientes de Bruno S. Frey y Friedrich Schneider: «On the Modeling of Politico-Economic Interdependence», *European Journal of Political Research*, vol. 3 (diciembre 1975), pp. 339-360; y «An Empirical Study of Politico-Economic Model of the United Kingdom», *Economic Journal*, vol. 88 (junio 1978), pp. 243-253. Frey y Schneider utilizan medidas *ex ante* de la popularidad real más que el éxito postelectoral como «variable independiente» en sus estudios. Un modelo que integra las manipulaciones políticas y la concepción monetarista de la llamada brecha inflación-paro (denominada la «curva de Phillips») se desarrolla en Richard E. Wagner, «Economic Manipulation for Political Profit: Macroeconomic Consequences and Constitutional Limitations», *Kyklos*, vol. 30 (1977), pp. 395-410. Un estudio empírico del por qué se demandan y se ofrecen déficit, puede encontrarse en W. Mark Crain y Robert B. Ekelund, Jr., «Deficit and Democracy», *Southern Economic Journal*, vol. 44 (abril 1978), pp. 813-828.

Un resumen excelente de la «primitiva» literatura sobre regulación y de la estructura institucional de amplias áreas de regulación en los Estados Unidos durante los años sesenta se encuentra en el estudio en dos volúmenes de Alfred E. Kahn, *The Economics of Regulation: Economic Principles* (vol. I) e *Institutional Issues* (vol. II) (Nueva York: Wiley, 1971). Un buen estudio de las teorías reguladoras posteriores a 1962 —las que se han discutido en el presente capítulo— se

encuentra en los capítulos introductorios de Bruce M. Owen y Ronald Braeutigam, *The Regulatory Game: Strategic Use of the Administrative Process* (Cambridge: Ballinger Publishing Co., 1978).

El tema general de la búsqueda de rentas y su papel en la regulación y en la distribución de la renta está cubierto en *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, de James Buchanan, Robert Tollison y Gordon Tullock (véanse Referencias). Los trabajos empíricos (aquellos que presentan evidencia estadística) sobre búsqueda de rentas y regulación han aparecido regularmente en la mayoría de revistas académicas durante los años setenta y ochenta, especialmente en el *Journal of Law & Economics*, el *Journal of Legal Studies* y el *Rand Journal of Economics*. Una muestra muy pequeña de estos artículos incluye: Don Bellante y James Long, «The Political Economy of the Rent-Seeking Society: the Case of Public Employees and Their Unions», *Journal of Labor Research*, vol. 2 (primavera 1981), pp. 1-14; Paul W. McAvoy, «The Regulation Induced Shortage of Natural Gas», *Journal of Law & Economics*, vol. 14 (abril 1971), pp. 167-199; Stanley Besen, «The Economics of the Cable Television 'Consensus'», *Journal of Law & Economics*, vol. 17 (abril 1974), pp. 39-52; y Raymond Urban y Richard Mencke, «Federal Regulation of Whiskey Labeling: From the Repeal of Prohibition to the Present», *Journal of Law & Economics*, vol. 15 (octubre 1972), pp. 411-426.

Durante los años setenta y ochenta se ha desarrollado una verdadera revolución en el estudio de la estructura industrial, llamada teoría de los *mercados disputables*. El argumento básico es simple: cuando la rivalidad competitiva potencial no supone costes o los costes no son elevados, es decir, cuando existen posibilidades de entrada y salida de un mercado, y el precio y las configuraciones del producto son «sostenibles», el mercado puede ser caracterizado como perfectamente disputable. La teoría de los mercados disputables puede utilizarse para mostrar que la principal conclusión del modelo de competencia tradicional —que el precio es igual al coste marginal y al coste medio— puede darse cuando el número de competidores es tan pequeño como dos (o incluso uno). En esta teoría, el grado de concentración no puede revelar nada sobre la competitividad. Bajo ciertas condiciones, incluso un monopolio «natural» puede comportarse como una empresa o una industria competitiva. El grado de disputabilidad (y no el número de empresas) es el punto de referencia para la comprensión de la competitividad de los mercados. Véase William J. Baumol, John C. Panzar y Robert D. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982).

REFERENCIAS

Arrow, Kenneth. *Social Choice and Individual Values*. Nueva York: Wiley, 1951. (Trad. castellana: *Elección social y valores individuales*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1974.)

Averch, Harvey, y Leland L. Johnson. «Behavior of the Firm under Regulatory Constraint», *American Economic Review*, vol. 52 (diciembre 1962), pp. 1052-1069.

Black, Duncan. *The Theory of Committees and Elections*. Londres: Cambridge University Press, 1958.

Bowen, Howard R. «The Interpretation of Voting in the Allocation of Resources», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 58 (noviembre 1943), pp. 27-48.

Buchanan, J. M. «The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach», *Journal of Political Economy*, vol. 57 (diciembre 1949), pp. 496-505.

———. «La scienza delle finanze: The Italian Tradition in Public Finance», en *Fiscal Theory and Political Economy*. Chapel Hill, N. C.: University of North Carolina Press, 1960.

———. «Public Finance and Public Choice», *National Tax Journal*, vol. 28 (diciembre 1975), pp. 383-394.

———. y Gordon Tullock. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1962. (Trad. castellana: *El cálculo del consenso*. Madrid: Espasa Calpe, 1980.)

Crain, W. Mark, Thomas H. Deaton, y Robert D. Tollison. «Legislators as Taxicabs: On the Value of a Seat in the U. S. House of Representatives», *Economic Inquiry*, vol. 15 (abril 1977), pp. 298-302.

Demsetz, Harold. «Why Regulate Utilities?», *Journal of Law & Economics*, vol. 11 (abril 1968), pp. 55-65.

Downs, Anthony. *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper & Row, 1957. (Trad. castellana: *Teoría económica de la democracia*. Madrid: Aguilar, 1973.)

Goldberg, Victor. «Regulation and Administered Contracts», *The Bell Journal of Economics*, vol. 7 (otoño 1976), pp. 426-448.

Holcombe, Randall G. «Public Choice and Public Spending», *National Tax Journal*, vol. 31 (diciembre 1978), pp. 373-383.

———. «An Empirical Test of the Median Voter Model», *Economic Inquiry*, vol. 18 (abril 1980), pp. 260-275.

———. «Concepts of Public Sector Equilibrium», *National Tax Journal*, vol. 33 (marzo 1980), pp. 77-88.

Hotelling, Harold. «Stability in Competition», *Economic Journal*, vol. 39 (marzo 1929), pp. 41-57.

Lindahl, Erik. «Just Taxation—A Positive Solution», en Richard Musgrave y A. T. Pecock (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance*. Nueva York: St. Martin's, 1958 [1919].

McCormick, Robert E., y Robert D. Tollison, «Legislatures as Unions», *Journal of Political Economy*, vol. 86 (febrero 1978), pp. 63-78.

Mises, Ludwig. *Bureaucracy*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1944. (Trad. castellana: *Burocracia*. Madrid: Unión Editorial, 1974.)

Mueller, Dennis C. «Public Choice: A Survey», *Journal of Economic Literature*, vol. 14 (junio 1976), pp. 395-433.

Musgrave, Richard A. «The Voluntary Exchange Theory of Public Economy», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 53 (febrero 1938), pp. 213-237.

Niskanen, William A. *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine-Atherton Press, 1971.

Peltzman, Sam. «Toward a More General Theory of Regulation», *The Journal of Law & Economics*, vol. 9 (agosto 1976), pp. 211-240.

Posner, Richard A. «The Social Costs of Monopoly and Regulation», *Journal of Political Economy*, vol. 83 (agosto 1975), pp. 807-827.

Samuelson, Paul A. «The Pure Theory of Public Expenditures», *Review of Economics and Statistics*, vol. 36 (noviembre 1954), pp. 387-389.

Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Nueva York: Harper & Row, 1942. (Trad. castellana: *Capitalismo, socialismo y democracia*, 3.ª ed. México: Aguilar, 1963.)

Simons, Henry. *A Positive Program for Laissez Faire*, en Harry D. Gideonse (ed.), Public Policy Pamphlet no. 15. Chicago: The University of Chicago Press, 1934.

Stigler, George J. «The Theory of Economic Regulation», *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2 (primavera 1971), pp. 3-21.

——, y Claire Friedland. «What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity», *Journal of Law & Economics*, vol. 5 (octubre 1962), pp. 1-6.

Tiebout, C. M. «A Pure Theory of Local Expenditures», *Journal of Political Economy*, vol. 64 (octubre 1956), pp. 416-424.

Tullock, Gordon. «Entry Barriers in Politics», *American Economic Review*, vol. 55 (mayo 1965), pp. 458-466.

——. *The Politics of Bureaucracy*. Washington: Public Affairs Press, 1965.

——. «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft», *Western Economic Journal*, vol. 5 (junio 1967), pp. 224-232; publicado también en James M. Buchanan, Robert D. Tollison, y Gordon Tullock, *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A & M University Press, 1981.

——. «The Transitional Gains Gap», *The Bell Journal of Economics*, vol. 6 (otoño 1975), pp. 671-678.

Wicksell, Knut. «A New Principle of Just Taxation», James M. Buchanan (trad.), en Richard Musgrave y A. T. Peackock (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance*, Nueva York: St. Martin's, 1958.

AGRADECIMIENTOS

Estamos en deuda con los siguientes editores por habernos autorizado las citas de obras de su publicación:

Aldine Press, Chicago: Milton Friedman, *Price Theory*, copyright 1976.

Arno Press, Nueva York: K. G. Dennis. *«Competition» in the History of Economic Thought*, copyright 1977.

Beacon Press, Boston: *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays in Honor of Karl Polanyi*, G. Dalton (ed.), copyright 1968.

Bell Journal of Economics, Nueva York: George Stigler, «The Theory of Economic Regulation», copyright © 1971, American Telephone and Telegraph Company; Victor Goldberg, «Regulation and Administered Contracts», copyright © 1976.

Cambridge University Press, Londres: *Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa (ed.), copyright 1951-1955.

The Duke University Press, Durham, N. C.: R. B. Ekelund, Jr., y C. L. Fry, «Cournot's Demand Theory: A Reassessment», *History of Political Economy*, copyright © 1971; R. B. Ekelund, Jr., y E. O. Price III, «Sir Edwin Chadwick on Competition and the Social Control of Industry: Railroads», *History of Political Economy*, copyright © 1979.

Economic Inquiry (Journal of the Western Economic Association), Los Angeles: R. B. Ekelund, Jr., y R. Tollison, «Economic Regulation in Mercantile England: Heckscher Revisited», copyright © 1980; R. F. Hébert, «Edwin Chadwick and the Economics of Crime», copyright 1977; William Jaffé, «Menger, Jevons and Walras De-Homogenized», copyright 1976.

The Free Press, Nueva York: Carl Menger, *Principles of Economics*, James Dingwall y Bert F. Hoselitz (trad.), copyright 1950.

Harcourt, Brace and Company, Inc., Nueva York: R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes*, copyright 1951.

Harper and Row Publishers, Inc., Nueva York: Don Patinkin, *Money, Interest and Prices*, copyright © 1965.

Harvard University Press, Cambridge, Mass.: E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, copyright © 1962; R. B. Ekelund, Jr., «Price Discrimination and Product Differentiation in Economic Theory: An Early Analysis», *Quarterly Journal of Economics*, copyright © 1970.

Houghton Mifflin Company, Boston: John K. Galbraith, *The Affluent Society*, copyright © 1958; *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, copyright © 1952.

International Publishers Company, Inc., Nueva York: Karl Marx, *Precapitalist Economic Formations*, J. Cohen (trad.), y E. J. Hobsbawm (ed.), copyright © 1965; Karl Marx, *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, Martin Milligan (trad.) y D. J. Struik (ed.), copyright © 1964.

Richard D. Irwin Company, Inc., Homewood, Ill.: Léon Walras, *Elements of Pure Economics*, William Jaffé (trad.), copyright 1954.

Journal of Economic Issues, East Lansing, Mich.: R. B. Ekelund, Jr., y Emilie S. Olsen, «Comte, Mill and Cairnes: The Positivist-Empiricist Interlude in Late Classical Economics», copyright © 1973.

Augustus M. Kelley, Publishers, Nueva York: Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, copyright 1935; Edgar Furniss, *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*, copyright 1957.

Longman Group, Ltd., Edimburgo: Alexander Gray, «Adam Smith», *Scottish Journal of Political Economy*, copyright 1976.

Macmillan Londres y Basingstoke: Alfred Marshall, *Principles of Economics*, copyright 1920; Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, copyright © 1933.

Macmillan Londres y Basingstoke e International Economic Society: Jules Dupuit, *Annales des Ponts et Chaussées*, en *International Economic Papers*, copyright 1952 y 1962.

Macmillan Publishing Co., Inc.: W. E. Baumol, *Economic Dynamics*, 3.ª ed., copyright © 1970; William Jaffé, «Léon Walras», *International Encyclopedia of Social Sciences*, vol. 16, copyright © 1968; Alfred Marshall, *Principles of Economics*, copyright 1948.

McGraw-Hill Book Company, Nueva York: Alvin Hansen, *Monetary Theory and Fiscal Policy*, copyright 1949.

Monthly Review Press, Nueva York: A. L. Morton, *The Life and Times of Robert Owen*, copyright © 1963.

National Tax Association—Tax Institute of America, Columbus, Ohio: James M. Buchanan, «Public Finance and Public Choice», *National Tax Journal*, copyright 1975; R. G. Holcombe, «Concepts of Public Sector Equilibrium», copyright 1978.

North-Holland Publishing Company, Amsterdam: Léon Walras, *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*, W. Jaffé (ed.), vol. II, copyright © 1965.

Review of Social Economy, Chicago: R. B. Ekelund, Jr., «Power and Utility: The Normative Economics of Friedrich von Wieser», copyright © 1970.

Princeton University Press, Princeton, N. J.: Alan Ritter, *The Political Thought of Pierre-Joseph Proudhon*, copyright © 1969.

Routledge & Kegan Paul, Ltd., Londres: Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, copyright 1935; Knut Wicksell, *Interest and Prices*, copyright 1936.

Routledge & Kegan Paul, Ltd., Londres: Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, copyright 1935; Knut Wicksell, *Interest and Prices*, copyright 1936.

Royal Statistical Society, Londres: J. M. Keynes, «William Stanley Jevons, 1835-1882», copyright 1936.

Schocken Books, Inc., Nueva York: Eduard Bernstein, *Evolutionary Socialism: A Criticism and Affirmation*, E. C. Harvey (trad.), copyright © 1965.

Southern Economic Journal, Chapel Hill, N. C.: R. B. Ekelund, Jr., y W. P. Gramm, «Early French Contributions to Marshallian Demand Theory», copyright © 1970; R. B. Eke-

lund, Jr., «A Note on Jules Dupuit and Neo-Classical Monopoly Theory», copyright © 1969.

Southwestern Social Science Quarterly, Austin, Tex.: R. B. Ekelund, Jr., «A British Rejection of Economic Orthodoxy», copyright 1966.

Texas A & M University Press, College Station, Tex.: R. B. Ekelund, Jr., y R. D. Tollison, *Mercantilism as a Rent-Seeking Society: Economic Regulation in Historical Perspective*, copyright © 1981.

The University of Chicago Press, Chicago: R. B. Ekelund, Jr., «Jules Dupuit and the Early Theory of Marginal Cost Pricing», *Journal of Political Economy*, copyright © 1968; Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, copyright © 1963; Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, copyright © 1973; George Stigler y Claire Friedland, «What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity», *Journal of Law & Economics*, copyright © 1962.

University of Miami Law y Economics Center, Miami, Fla.: Israel M. Kirzner, «The Perils of Regulation», copyright 1978.

University of Michigan Press, Ann Arbor, Mich.: James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, copyright 1962.

INDICE DE AUTORES

Abbott, Leonard D., 10
Abouchar, Alan, 331
Ackley, Gardner, 564
Adelman, Paul, 506
Agustin, San, 27, 30, 31
Ahiakpor, J. C. W., 152
Ahmad, R., 41
Akerlof, George, 664, 669
Åkerman, Johan Gustav, 564
Alberto Magno, San, 29-32, 35*n*., 38
Alchian, Armen A., 615, 616, 663, 669
Aldrich, J., 393
Alhazen, 27
Allais, Maurice, 470
Allen Roy George Douglas, 430, 438, 624
Allen, William R., 10, 71, 453, 471, 588
Alpern, Kenneth D., 40
Althorp, Lord (Spencer, John Charles), 219-221
Ambrosio, San, 27
Ampère, André Marie, 306
Amsler, Christine E., 241
Anderson, Gary M., 133, 241
Anderson, James, 156
Anderson, Leonall C., 589
Andreades, A. M., 38
Anschutz, Richard P., 212
Anspach, Ralph, 130
Antonelli, Etienne, 448
Appleyard, Dennis R., 214
Aquino, Sto. Tomás de, 29, 30-32, 33, 35, 38, 41, 46, 264
Aristipo, 18
Aristóteles, 15, 16, 18, 20-25, 27-33, 35, 38-42, 78, 264, 596, 620*n*.
Arkwright, Sir Richard, 257
Armentano, Dominick T., 615
Arnon, Arie, 151, 152, 296-297
Arrow, Kenneth J., 455, 480*n*., 507, 510, 638, 676, 694, 696
Aschheim, Joseph, 97, 588
Ashley, William J., 70
Auernheimer, Leonardo, 589
Ault, Richard W., 11, 507
Auspitz, Rudolf, 446, 467
Averch, Harvey, 686, 696
Awan, A. A., 440
Ayres, Clarence Edwin, 498, 500, 501, 505, 510

Bacon, Francis, 65, 78, 100
Bagehot, Walter, 130, 476, 477, 479, 510
Bailey, Martin J., 438
Bailey, Samuel, 159, 181
Bain, Alexander, 212
Balassa, Bela A., 214, 297
Baldwin, John W., 41
Baran, Paul, 291
Barbon, Nicholas, 33
Barna, Tibor, 99
Barone, Enrico, 694
Bartlett, Robin L., 241
Barzel, Yoram, 668
Basilio, San, 26
Bast, J. H., 98
Batson, H. E., 617
Battalio, Raymond C., 669
Baudeau, Nicolas, 90
Baur, Stephan, 91, 98, 100
Baumol, William J., 39, 146, 152, 175, 181, 214, 298, 647, 669, 696
Baysinger, Barry, 220*n*., 243
Beach, Earl F., 438
Beadles, Nicholas A., 615
Beccaria, Cesare B., 390
Becker, Carl L., 72
Becker, Gary S., 61*n*., 74, 146, 152, 243, 507, 649, 650, 652*n*., 659, 665-669
Beecher, J., 272
Beer, Max, 71, 96, 98, 100, 259, 274
Bell, Clive, 332, 546
Bell, Vanessa, 546
Bellante, Donald M., 696
Benson, Bruce L., 695
Bentham, Jeremy, 136-140,

150-152, 183, 184, 218, 227-231, 234, 239, 240, 242, 243, 338, 377, 378, 427, 485, 596, 668, 671
economía del bienestar, 137-138
evaluación de, 138-140
utilitarismo, 136-137, 138, 485, 596
Berkeley, George, 144
Bernstein, Eduard, 295, 300
Bertrand, Joseph Louis François, 311, 314, 330, 514, 520*n*.
Besen, Stanley M., 696
Betz, H. K., 273
Bickerdike, Charles Frederick, 590
Biddle, Jeff E., 508
Bienvenu, R., 272
Bismarck, Otto von, 270
Black, Duncan, 676, 694, 696
Black, R. D. Collison, 393
Bladen, Vincent W., 132, 213
Blaug, Mark, 7, 9, 10, 13, 115, 133, 178, 240, 369, 370, 402, 413, 422*n*., 438, 441
Blitch, Charles P., 540
Bloch, Henry S., 369
Bloomfield, Arthur I., 94
Boccardo, Gerolamo, 390
Böhm-Bawerk, Eugen E. von, 173, 273, 299, 335, 347, 360, 372, 430, 467, 597, 602, 650
capital, 173, 364-366
determinación del precio, 362-364
interés, 366-368
períodos de producción variables, 366
preferencia temporal, 366-368
valor e intercambio, 361-364
Boisguillebert, Pierre le Pesant de, 81, 87-90, 98, 100
Bolton, Craig J., 241, 506
Bompaire, F., 330
Bonar, James, 150, 213, 341
Bordas, Louis, 390
Bordo, Michael D., 97, 215
Bortkiewicz, Ladislaus von, 299
Bostaph, Samuel, 273, 393
Boudreaux, Donald R., 668
Boulding, Kenneth E., 133, 440
Bowen, Howard R., 673*n*., 674, 676, 677, 678, 680, 684, 697
Bowles, Paul, 132
Bowles, Samuel, 297
Bowley, Arthur L., 398, 636*n*.
Bowley, Marian, 181
Bowman, Mary Jean, 99
Bradley, Michael E., 214
Braeutigam, Ronald R., 696
Brebner, J. B., 240
Breit, William L., 214, 509, 540, 584, 590
Brems, Hans J., 97, 179
Brenner, Reuven, 590
Brewer, Anthony, 97
Britnell, R. H., 42
Bronfenbrenner, Martin, 13, 214, 299, 432
Brownlie, A. D., 333
Brunhoff, Suzanne, 297
Bryson, Gladys, 131
Buchanan, James M., 73, 509, 615, 672, 673, 680-682, 694, 696, 697, 698
Burgstaller, André, 178
Buridan, Jean, 29, 32-35
Burke, Edmund, 248
Bush, Winston C., 214, 241
Butler, Eamonn F., 41
Butos, William N., 370

Cairnes, John Elliot, 208-210, 212-215, 242, 393, 478, 506, 510
Caldwell, Bruce, 13
Callot, Emile, 330
Calsoyas, C. D., 331
Campbell, William F., 39, 130
Cannan, Edwin, 9, 146, 152, 274
Cantillon, Richard, 50, 69, 77, 79-87, 91, 93, 97, 100, 122, 133, 144-147, 467*n*., 570, 600, 612
equilibrio general, 85, 612
fisiócratas, 87, 93
papel del empresario, 82, 84-85, 612
teoría cuantitativa del dinero, 50, 144-147, 570
valor intrínseco, 81-84
Carbaugh, Dennis C., 98
Carey, Henry C., 256, 480
Cargill, Thomas F., 590
Carlyle, Thomas, 184
Carr, Edward H., 296
Carter, Michael, 589
Casarosa, Carlo, 178, 566
Cassels, John M., 178
Castabile, L., 180
Cesarano, Filippo, 11, 151
Chadwick, Edwin, 136, 218-220, 226, 227-239, 242-244, 668, 690
bienes públicos, 230, 234-236
derecho y economía, 229-233
formas de la competencia, 234-236
política económica, 236-238
regulación gubernamental, 690
Chalk, Alfred C., 11, 51, 71, 74, 509
Chamberlin, Edward Hastings, 236, 502, 514-526, 537-541, 548, 609, 657
competencia monopolística, 513, 515-525
diferenciación del producto, 517-519

elasticidad de la demanda, 524
empresa representativa, 520-521
equilibrio de la empresa a largo plazo, 521-524
evaluación de, 524-525
grupos de producto, 518, 519, 521*n*.
publicidad, 518-519, 609
Chambers, Richard, 67
Chasse, John Dennis, 441
Checkland, Sidney G., 178, 393
Chen, Chau-Nan, 151
Chevalier, Michel, 387
Cheysson, Jean-Jacques Emile, 329, 332
Chiang, Alpha, 645
Chipman, John S., 214
Cirillo, P. R., 470
Clapham, John Harold, 425*n*, 440
Clark, Colin, 368
Clark, John Bates, 370, 481, 509
Clark, John Maurice, 130
Cliffe-Leslie, Thomas Edward, 478, 479, 506
Coase, Ronald H., 133, 412*n*, 427, 438, 440, 441, 509, 661, 662, 669
Coats, A. W., 13, 240, 438, 506, 509, 510
Cochrane, James L., 564
Cohen, Henry, 273
Cohen, Marshall, 212
Colbert, Jean-Baptiste, 50, 70, 88
Cole, Arthur H., 272
Cole, C. W., 88, 98, 100
Cole, George Douglas Howard, 271
Coleman, D. C., 73
Coleridge, Samuel Taylor, 184
Collard, David, 470
Colson, Léon Clément, 329
Commons, John Rogers, 498-501, 505, 508, 509
Comte, Isidore-Auguste-Marie-François-Xavier, 184-186, 204, 212, 249, 477-478, 597
Condillac, Etienne Bonnot de Mably de, 94, 171
Condorcet, Marie-Jean Antoine Nicolas Caritat, Marqués de, 140, 141, 248, 249, 271, 274
Corbbett, W., 66, 74
Cordasco, Francesco, 130
Corden, Warner M., 566
Corry, Bernard A., 180-181
Cottrell, Allin, 299
Cournot, Augustin A., 172, 173, 305-316, 319, 328, 330, 333, 335, 338, 391, 393, 414, 430, 436, 444, 446, 447, 455, 468, 513, 514, 524*n*., 525, 539-540, 593, 607, 620-624, 633, 645, 647
duopolio, 311-314, 514
funciones de reacción, 311-312
ley de la demanda, 307-308
maximización del beneficio, 309-314
método económico, 307-309, 607
monopolio, 173, 309-311, 513, 525
Courtney, William L., 212
Courtois, Charlemagne, 328, 332
Craig, John, 181
Crain, W. Mark, 243, 685, 695, 697
Craver, Earlene, 614
Creedy, John, 620*n*., 645-647
Crell, John, 34-36, 38
Crisóstomo, San Juan, 27
Crockett, John H., Jr., 588
Crompton, William, 357
Culbertson, William P., 509
Cunningham, William, 70, 441
Currie, Lauchlin B., 565
Daire, Eugene, 100
Daly, Herman E., 40
Daniel, T. E., 647
Dantzig, George, 625, 646
Darity, William A., Jr., 298
Darwin, Charles, 359, 373, 440, 475, 477, 478, 482, 484, 485, 506, 508
Darwin, George, 393
Davenant, Charles, 52, 72, 645, 647
Davis, E. G., 565
Davis, Elynor, 213
Davis, J. Ronnie, 544, 565, 568
Davis, Kingsley, 151
Deaton, Thomas H., 40, 685, 697
Debreu, Gerard, 619*n*., 638, 644, 647
Defoe, Daniel, 71
Degras, Jane, 588
Delong, J. Bradford, 241
Dempsey, Bernard W., 41, 42, 368
Demsetz, Harold, 243, 510, 539, 662, 690, 694, 697
Dennis, Kenneth G., 616
DeQuincey, Thomas, 164
DeRoover, Raymond, 36*n*., 42
Destutt de Tracy, Antoine Louis Claude, 98
Devany, Arthur S., 539
De Viti De Marco, Antonio, 673
Dewar, Mary, 72
Dewey, Donald, 370
Dewey, John, 500, 510
Dickens, Charles, 184
Dickinson, Henry D., 368, 610, 615
Dickson, Harold, 566
Dillard, Dudley, 13, 273, 567
Dingwall, James, 369
Diógenes, 183
Dobb, Maurice H., 295
Dodgson, Charles Lutwidge (Lewis Carroll), 676*n*.
Dolan, Edward G., 614

Dooley, Peter C., 440
Dorfman, Joseph, 507, 509
Dorfman, Robert, 9, 370, 625, 646
Dow, Louis A., 180
Downs, Anthony, 697
Drewry, L. Aubry, Jr., 615
Dreyer, Jacob S., 297
Duesenberry, James S., 507, 565
Duke, Michael I., 151
Dupont de Nemours, Pierre-Samuel, 90, 100
Dupuit, Arsène Jules Emile Juvenal, 171, 306, 314-328, 330, 331, 333, 335, 338, 339, 346, 349 y *n.*, 351, 377, 385, 390-391, 392, 414, 417, 418, 425, 436, 444-447, 456, 458*n.*, 467, 513, 527, 530, 540, 623, 635, 687
análisis coste-beneficio, 326-327
bienes públicos, 326-327
demanda, 318-320
discriminación de precios, 324-326, 527, 530
excedente del consumidor, 320-327, 417-418, 426
influencias clásicas, 317
maximización del beneficio, 320-329
método económico, 316
monopolio, 320-326, 513, 687
teoría del bienestar, 317, 322-324
utilidad marginal, 171, 316-320
y Marshall, 414, 417, 418-419, 425, 435, 446
Durkheim, Emile, 271

Eagly, Robert V., 11
Eatwell, John, 9, 179, 648
Edgeworth, Francis Ysidro, 40, 192, 213, 311, 314, 330, 443*n.*, 464, 467, 469, 514, 524*n.*, 540, 546, 635-638, 646-648, 694
Ehrlich, Isaac, 74, 668
Einaudi, Luigi, 99
Ekelund, Robert B., Jr., 11, 37, 40, 42, 73, 204*n.*, 212, 215, 241-243, 330, 331, 393, 438, 440, 471, 506, 507, 508, 540, 589, 615, 694, 695
Ellet, Charles, Jr., 328, 331, 390, 392, 623, 640, 645
Elliot, John E., 296, 300
Eltis, Walter A., 99, 180
Ely, Richard T., 265, 481, 510
Endres, A. M., 96, 370, 371, 508, 645
Engels, Friedrich, 277, 300
Epstein, R. J., 645
Evans, George Heberton, Jr., 72
Evans, John S., 510
Evensky, Jerry M., 130
Everett, Charles Warren, 150
Evlyn, George, 64
Evlyn, John, 64

Fay, Charles R., 130, 150
Fay, Margaret, 131
Fellner, William J., 9, 524, 539
Ferguson, Charles E., 465*n.*, 470, 521*n.*, 541
Fetter, Frank Whitson, 11, 152, 178, 240
Feuerbach, Ludwig, 276-278
Feyerabend, Paul K., 13
Field, Alexander James, 508
Finer, Samuel E., 243
Finley, Moses I., 38, 40
Fisher, Irving, 330, 430, 443*n.*, 569-575, 576, 579, 580, 581*n.*, 588, 590
interés nominal e interés real, 572-573, 579, 580
teoría cuantitativa, 570-574, 576
Fisher, Malcolm R., 565
Fitzgerald, Edward, 296
Foley, Vernard, 39, 131
Forster, Edward Morgan, 546
Fourier, Charles, 257, 259-261, 272
Foxwell, Herbert Somerton, 376, 386*n.*, 392, 397
Franklin, Burt, 130
Franklin, Julia, 272
Franklin, Raymond S., 99
Freeman, R. D., 132
Frey, Bruno S., 695
Friedland, Claire, 688, 698
Friedman, Benjamin M., 589
Friedman, Milton, 108, 417, 438, 441, 453*n.*, 470, 509, 557*n.*, 565, 572, 577-585, 587, 589-591
control monetario, 557*n.*, 582-584
demanda de dinero, 572, 577-579
inflación y desempleo, 580-584
y Adam Smith, 108
Frimaria, Enrique de, 29, 31-35
Frisch, Ragnar, 588, 642
Froyen, Richard T., 566
Fry, Clifford L., 330
Furniss, Edgar, 52, 53, 72, 74
Furth, D., 298
Furubotn, Eirik G., 438, 440
Fusfeld, Daniel R., 567

Galbraith, John Kenneth, 199*n.*, 252, 357, 475, 498, 501-505, 510
desequilibrio social, 503-504
desigualdad de rentas y estabilidad económica, 501-502

impuestos y gasto gubernamental, 504-505
monopolio, 503
poder compensador, 357, 501-503
soberanía del consumidor, 504
y Chamberlin, 502
y Henry George, 504
y Veblen, 475, 501-505
y Wieser, 357, 502*n*.
Galiani, Ferdinando, 94, 151
Galton, Francis, 640, 646
Garner, C. Alan, 566
Garnier, Joseph, 316
Garrison, Roger W., 567, 616
Gay, David E. R., 131, 370
Gayer, Arthur T., 74
Gee, J. M., 439
Gelting, Jørgen, 565
George, Henry, 211*n*., 352*n*., 441, 480, 504
Gherity, James A., 10
Gibbon, Edward, 183
Gide, Charles, 9, 98, 274
Giffen, Robert, 390, 438-439
Gilbert, Geoffrey N., 180
Gintis, Herbert, 297
Gladstone, William E., 218-220, 243, 374
Glasner, David, 151
Godwin, William, 141
Goldberg, Victor P., 243, 508, 691, 692, 697
Goldbloom, M. J., 297
Goldfeld, Steven M., 332
Gomperz, Theodor, 15
Gootzeit, Michael J., 179
Gordon, Barry J., 39-40
Gordon, David F., 10
Gordon, H. Scott, 215, 510
Gossen, Hermann Heinrich, 40, 335-336, 338-339, 344, 369, 390, 391, 446, 467, 469
Gottheil, Fred M., 298
Gournay, Jacques Claude Marie Vincent, Marqués de, 91
Gramm, William P., 438, 565
Grampp, William D., 72, 97, 165*n*., 179-181, 213, 240, 271, 331
Grant, Duncan, 546
Graunt, John, 96, 645
Gray, Alexander, 9, 42, 107, 132, 271
Green, L., 669
Greenhut, Melvin L., 337, 338, 371
Groenewegen, Peter D., 99
Groll, Shalom, 297, 298
Gronau, Reuben, 653, 654, 669
Grossman, Henryk, 271
Grotewold, Andreas, 368
Guillebaud, Claude W., 438
Gujarati, Domodar, 645

Haberler, Gottfried, 335, 595
Hackforth, R., 39
Hafer, R. W., 215
Hales, John, 51, 74
Halévy, Elie, 150, 271
Hall, Bowman N., 273
Hall, S. G. F., 470
Hamilton, Alexander, 256, 271, 480
Hamilton, Earl J., 97
Hamouda, O. F., 439
Hands, D. W., 13
Haney, Lewis H., 90, 100
Hanna, Susan, 298
Hansen, Alvin H., 544, 568, 591
Hansen, Bent, 565
Hansen, Niles M., 271
Hanssen, Georg, 339
Harcourt, Geoffrey C., 11
Hargreaves, John, 257
Harris, A. L., 213
Harris, Seymour, 565
Harrison, Frederic, 506
Harrod, Roy F., 547*n*., 548, 565, 568
Harvey-Phillips, B., 179
Hawtrey, Ralph G., 548, 565
Hayek, Friedrich A., 86, 152, 271, 335, 360, 369, 371, 567, 595-597, 601-602, 608, 611-616, 664
Head, John G., 694
Heaton, C. H., 73
Hébert, Robert F., 37, 42, 97, 98, 100, 132, 243, 330-332, 440, 441, *455n*., 471, 616, 694
Hecksher, Eli, 46, 60, 62, 71, 73, 74
Heertje, Arnold, 298
Hegel, Georg, 13, 265, 269, 277-278, 283, 356
Heilbroner, Robert L., 130, 271
Heimann, Edward, 9
Heller, Walter W., 589
Henderson, Elizabeth, 332
Henderson, John P., 11, 132
Hennings, Klaus H., 332, 369, 393
Herlitz, Las, 99
Hermann, Friedrich Benedict Wilhelm von, 340
Herodoto, 39, 183
Hesíodo, 39
Hessen, Robert, 26*n*.
Hession, Charles, 568
Hetzel, Robert L., 152
Hicks, John Richard, 178, 273, 417, 430, 433, 438, 441, 455, 464*n*., 470, 544, 565, 567, 616, 624, 645, 648
Higgs, Henry, 97, 98
Hildebrand, Bruno, 265, 267, 268, 340
Hirsch, Abraham, 509
Hirshleiffer, Jack, 370
Hirst, Margaret E., 272
Hishiyama, I., 99
Hobbes, Thomas, 33, 72
Hofstadter, Richard, 506
Holcombe, Randall G., 673*n*., 679*n*., 684, 695, 697

Holdsworth, William, 73, 74
Hollander, Jacob H., 178
Hollander, Samuel, 41, 130, 132, 151, 178, 179, 180, 213, 214, 298, 299
Holroyd, Michael, 568
Homer, Sidney, 37*n*.
Hone, Joseph, 97
Hooks, Donald L., 332
Horner, Francis, 146
Hornick, Philipp Wilhelm von, 44, 74
Horverak, Oyvind, 300
Hoselitz, Bert, 99
Hotelling, Harold, 524*n*., 540, 642, 676*n*., 697
Houghton, R. W., 331
Howey, Richard S., 370
Hoxie, Robert F., 509
Hsieh, Ching-Yao, 97, 588
Hubel, J. P., 151
Hudson, Michael, 567
Hufeland, Gottlieb, 340
Hull, Charles Henry, 96
Hume, David, 49, 50, 53, 56, 70, 72, 106, 113, 135, 140, 144-147, 149, 151, 152, 183, 295, 574, 589
Humphrey, Thomas M., 590
Huncke, George D., 371
Hunter, Laurence C., 214
Huq, A. M. Abdul, 97
Huskisson, William, 146
Hutcheson, Francis, 106
Hutchison, Terence W., 9, 131, 150, 273, 300, 339, 368, 369, 372, 391*n*., 394, 438, 506, 616
Hutton, Richard H., 130

Iggers, G. G., 271
Ingram, James C., 213
Ingram, John Kells, 477-479, 511
Isnard, Achylle-Nicolas, 469

Jackson, John Hampden, 273
Jaffé, William, 40, 369, 370, 448, 456, 457, 466, 468-471, 594, 616
Jalladeau, Joel, 13
James, William, 482
Jefferson, Thomas, 480
Jenkin, Henry Charles Fleeming, 189, 329, 332, 333, 376, 385, 390, 393, 429, 444
Jenofonte, 16-19, 38, 42, 183
Jerónimo, San, 27
Jevons, Harriet Winefrid, 386*n*., 392
Jevons, Henrietta A., 375
Jevons, Herbert S., 392
Jevons, Lucy, 375, 392
Jevons, William Stanley, 22*n*., 82, 97, 137, 174, 264, 267, 306, 329, 332, 333, 338, 339, 346, 362*n*., 369, 370, 373-395, 397, 435, 436, 446, 456-458, 460, 467, 468, 479, 480, 499, 593-594, 616, 622, 624, 635, 640, 646, 650, 667
  capital e interés, 174, 384
  ciclos económicos, 387-390
  cuerpos comerciales, 381, 382
  desutilidad del trabajo, 362*n*., 381-384, 435
  difusión internacional de las ideas económicas, 390-391
  ley de indiferencia, 435
  números índices, 386-388
  precursores de, 391
  principio equimarginal, 379-381
  teoría del intercambio, 346, 381-383
  utilidad marginal, 139, 377-379, 385
  y Cantillon, 82
Johnson, Edgar Augustus Jerome, 41, 72
Johnson, Elizabeth S., 568
Johnson, Harry G., 180, 213, 565, 566, 568, 578*n*., 591
Johnson, Jerah, 99
Johnson, L. E., 178
Johnson, Leland L., 686, 696
Johnson, Orace, 241
Johnson, Van, 39
Jones, A. H. M., 39
Jones, Byrd L., 508, 565
Jones, Richard, 181, 271, 476, 507, 511
Jordan, Jerry L., 589

Kagel, John H., 669
Kahane, J., 615
Kahn, Alfred E., 695
Kahn, Richard, 548, 564, 591
Kaiser, Thomas E., 271
Kaldor, Nicholas L., 213
Karsten, Sigfried G., 13
Kauder, Emil, 11, 370
Kaufman, Felix, 273
Kenway, Peter, 567
Kern, William S., 40
Keynes, John Maynard, 8, 10, 12, 55, 56, 74, 88, 98, 140, 144, 150, 152, 168, 180, 251, 273, 374-376, 386, 392-394, 397, 398, 438, 463, 480, 494, 500, 543-568, 570, 574, 576-579, 582, 585-587, 590, 602, 606, 613, 614, 630, 632
  demanda agregada, 552-554, 560
  demanda de dinero por motivos de transacción y precaución, 558
  demanda especulativa de dinero, 557-560, 562-563
  determinación de la renta nacional, 88, 552
  eficacia marginal del capital, 554
  equilibrio con desempleo, 553-554, 556

expectativas, 552-554, 560
flexibilidad de precios y salarios, 550
ilusión monetaria, 551, 556-557, 562
ley de Say, 180, 548-551
mercantilismo, 55
oferta agregada, 553
política económica, 561-562, 563
preferencia por la liquidez, 557, 560
propensiones media y marginal a consumir, 552-555
subconsumo, 494, 500
teoria cuantitativa, 552, 557, 576
teoría del interés, 549
teoría monetaria, 144
trampa de la liquidez, 558-560, 562
y Malthus, 140, 168
y Marshall, 386, 398, 438, 544-546, 562-576
Keynes, John Neville, 480, 506, 545, 546
Kiker, B. F., 368
King, Gregory, 72, 151, 620*n*., 639, 645
Kirzner, Israel M., 9, 12, 369, 595, 609, 610, 615, 617
Kleiman, Ephraim, 41
Klein, Daniel, 98
Klein, Lawrence R., 589
Knies, Karl, 265, 267, 268, 339, 340, 347, 360
Knight, Frank H., 340, 369, 372, 412*n*., 440
Kölm, Serge-Christophe, 469
Koot, Gerald M., 506
Kordsmeier, William F., 215
Korkie, B. M., 647
Kuczynski, Marguerite, 98
Kuhn, Thomas S., 5, 12-14, 562
Kunin, Leonard, 13
Lachman, Ludwig, M., 369, 595, 615-616
Laffer, Arthur B., 589, 590
LaFollette, Robert M., 498
Laidler, David E. W., 151
Laistener, M. L. W., 38
Lakatos, Imre, 13
Lamb, Robert, 131
Lambert, P., 180
Lancaster, Kelvin, 659, 669
Landes, William M., 74
Lange Oskar R., 611-613, 615
Langholm, Odd, 29*n*., 32, 40-42
Lardner, Dionysius, 329, 332, 333, 376, 377, 391-393, 623
Laslett, P., 151
Laspeyres, Ernst Louis Etienne, 387
Latsis, Spiro J., 13
Lauderdale, Conde de (*véase* Maitland, James)
Launhardt, Wilhelm, 329, 332
Lautebach, Wilhelm, 567
Lavoie, Don, 297
Law, John, 53, 97, 144, 588
Lazarsfeld, Paul F., 150
Leadbeater, David, 297
Leathers, Charles G., 508, 510
Lebowitz, M. A., 298
Lederer, Emil, 371
Leibenstein, Harvey, 490, 511, 668
Leibowitz, Arleen, 695
Leigh, Arthur H., 151, 368
Leijonhufvud, Axel, 12, 470, 544*n*., 567
Lekachman, Robert, 566
Lenin, Vladimir I., 272
Leontief, Wassily, 99, 270, 274, 540, 565, 629, 632, 646, 648
Lerner, Abba P., 565, 611, 613, 615
LeRoy, Stephen F., 566
Lessius, 39
Le Trosne, Guillaume François, 90
Letwin, William, 151
Levin, S. M., 151
Levine, A. L., 440
Levitt, Theodore, 440
Levi, David, 132
Levy, Samuel Leon, 181
Lewis, R. A., 242
Lewis, T. J., 40
Lichtheim, George, 271
Lieben, Richard, 446, 466
Lindahl, Erik R., 673, 678-680, 694, 697
Link, Albert N., 132, 616
Link, Robert G., 180
List, Friedrich, 249, 255-257, 259, 268, 272-274
Littleboy, B., 566
Littlechild, Stephen C., 614
Lloyd, William F., 181, 377
Loasby, Brian J., 12, 616
Locke, John, 49, 51, 56, 72, 79, 82, 86, 91, 144, 151, 179, 247, 248, 276, 295, 570, 660
Loiseau, Georges, 330
Long, James E., 696
Longe, Francis David, 208, 219
Longfield, Mountifor, 181, 377
Lopokova, Lydia, 547
Lovell, Michael C., 589
Lowry, S. Todd, 9, 20, 39-40, 42, 71, 100
Lucas, Robert E., 589
Lundberg, Erik Filip, 564
Lutz, Friedrich August, 370

McAvoy, Paul W., 696
McCallum, Bennett T., 565
McCleary, George F., 150
McCormick, Robert E., 684, 695, 697
McCulloch, J. Huston, 588, 614
McCulloch, John Ramsay, 164, 181, 387, 476
McDonald, Stephen L., 98

McFarland, Floyd, 510
Macfie, Alec Lawrence, 130
McGregor, Peter G., 567
Machlup, Fritz, 330, 335, 524, 525*n.*, 539, 540, 595
McKenzie, Richard B., 667
McLain, James J., 100
McLellan, David, 296
McNulty, Paul J., 509, 616
McPherson, Michael S., 214
Maddala, G. S., 645
Maddock, Rodney, 589
Magid, Henry M., 212
Magnusson, Lars, 72
Mahloudji, Farhad, 567
Maitland, Frederic William, 64, 74
Maitland, James (Conde de Lauderdale), 180
Maloney, John, 441
Malthus, Thomas Robert, 120, 140-143, 149-156, 159, 164-171, 174, 175, 177, 179-181, 184*n.*, 210, 214-217, 239, 241, 268, 290-291, 298, 299, 374, 396, 489, 494, 501, 508, 666
  demanda efectiva, 167
  método económico, 165-167
  oferta y demanda, 165
  plétoras del mercado, 167
  población, 140-143, 149, 155, 170, 210
  rendimientos decrecientes, 156
  renta, 156, 164-165
  subconsumo, 167-168, 494
  y Keynes, 140, 168
Malynes, Gerard D., 47, 71
Mandel, Ernest, 295, 296
Mandeville, Bernard de, 52, 68, 72, 74, 488*n.*
Mangoldt, Hans Karl Emil von, 335, 336, 339, 340, 369
Mann, Maurice, 179
Manning, D. J., 150
Manuel, F. P., 274
Manuel, Frank E., 271, 274
Maquiavelo, Niccolo, 72
Markham, F. M. H., 271
Marschak, Jacob, 588
Marshall, Alfred, 8, 12, 31, 34, 115, 174, 185, 189, 192, 197, 198, 211, 213-215, 242, 264, 305, 319, 322, 329, 331, 333, 336, 339, 340, 355, 359, 360, 364, 368, 372, 375, 385, 386, 391, 393, 395-411, 412-441, 443-446, 449-456, 462-464, 467, 470, 480, 485*n.*, 498, 513, 514, 518, 521, 525, 526, 530, 532, 538, 540, 544-546, 548, 561, 574, 576, 588, 591, 594, 595, 606, 623, 624, 635, 649, 650, 654, 657-659, 667, 672, 674, 694
  análisis del equilibrio parcial, 399, 412-414, 437, 444-445
  beneficios económicos, 404-406
  costes crecientes y decrecientes, 404, 411-415
  cuasi-rentas, 434
  demanda, 414, 421, 429-434, 436-437
  demanda de factores, 430-434
  duopolio, 514
  economía del bienestar, 465
  economías internas y externas, 409-414, 426
  elasticidad de la demanda y la oferta, 429-430, 432-434
  empresa representativa, 402-407, 411, 521-522
  equilibrio de competencia, 404, 414
  estabilidad del equilibrio, 451-455
  excedente del consumidor, 212, 418-423, 425, 426
  evaluación de, 436-437
  hacienda pública, 672-673
  impacto sobre la economía, 436-437
  mecanismo de ajuste del mercado, 449-454
  método económico, 31, 399-407, 413, 480
  monopolio, 519, 525, 530, 538
  oferta conjunta, 189-191, 414, 430-431, 515, 674
  política gubernamental en relación con los negocios, 421-429
  productividad marginal, 434-436
  teoría monetaria, 575, 576, 588
  tiempo en el análisis económico, 400-404, 414-416
  uso de *ceteris* 400-402, 407, 415, 416, 429, 444
  uso de las matemáticas, 398-399
  utilidad marginal, 397, 420, 435
  valoración de Keynes, 386, 398, 438, 544-546, 562, 576
  y Mill sobre demanda recíproca, 191, 192, 414, 415
  y Veblen, 485*n.*, 498
  y von Thünen, 336
  y Walras, 436, 444-446, 467
Marshall, Mary Paley, 396, 437
Marshall, William, 395
Marvel, Howard P., 240
Marx, Karl, 6, 11, 30, 79, 80, 94, 97, 131, 132, 241, 249, 252, 256, 257*n.*, 264, 265, 269-273, 275-300, 356, 367, 470, 483,

493-498, 508, 535, 565, 567, 603, 631
alienación, 278, 282-283, 292-293, 296
beneficios, concentración de, 285, 286-293
capitalismo, naturaleza del, 284-285
composición orgánica del, 287-288, 290-291
comunismo, 279-280, 281, 294-296
división del trabajo, 281, 285-292
economía clásica, crítica de la, 284-285, 294
fuerzas estáticas y dinámicas, 280-282, 290-292
gran contradicción, 288, 287
historia, teoría de la, 278-280
leyes del movimiento capitalista, 290-292, 494
maquinaria, 286-293
materialismo, 277-278, 288
plusvalía, 286-290, 293, 294
problema de la transformación, 288-290
producción, 279-282, 284-296
teoría del valor trabajo, 30, 285-287
terminología, 288
y Veblen, 457, 466-470
Mason, Edward S., 271, 272
Maurice, S. Charles, 429*n*., 626*n*., 648
Maverick, L. A., 99
May, Kenneth, 298
Mayer, Thomas, 143, 144, 589
Mazzola, Ugo, 633, 694
Meek, Ronald L., 91, 98, 100, 131, 132, 151, 298, 299
Mehring, Franz, 296
Mehta, G., 565
Meldrum, Sir John, 67
Ménard, Claude, 330
Mencke, Richard, 696
Mencken, Henry Louis, 584*n*.
Menger, Carl, 24, 266, 268, 269, 273, 335, 338-349, 353, 356, 357, 361, 364, 368-372, 397, 431, 456, 460, 467, 593-595, 597, 599, 603, 606, 613, 616, 650
bienes, naturaleza y orden, 342-343, 346-347
costes de oportunidad, 346-347
evaluación subjetiva, 343-346
homo oeconomicus, 342-343
imputación, 346-347
paradoja agua-diamantes, 343
principio equimarginal, 344-346
proporciones fijas y variables, 346-347, 431
teoría del intercambio, 345
y methodenstreit, 266, 269
Mercier de la Rivière, Pierre-Paul, 90
Merrett, Stephen, 297
Merton, Robert, 5, 14
Mez, R., 371
Michell, Humfrey, 41
Miernyk, William H., 646
Mill, James, 136, 164, 183, 214, 215, 476
Mill, John Stuart, 107, 132, 136, 147, 150, 152, 164, 168, 174, 175, 183-210, 212-215, 218, 220, 223-228, 239*n*., 239-243, 244, 247, 249, 266, 267, 284, 290, 297, 340, 373, 385, 393, 396-398, 414, 427, 431, 436, 445, 447, 456, 466, 467, 476, 478, 485, 506, 515, 544, 545, 570, 574, 586, 591, 674, 675
bienestar, 226, 427
crecimiento económico, 187
doctrina del fondo de salarios, 203-209, 373
economía normativa, 198-199
estado estacionario, 199-200
gobierno, papel del, 200-202
impuestos, 224-226, 227-228
oferta conjunta, 189-190
oferta y demanda, 188-189
poetas románticos influencia, 184
política económica, 223-228
producción, 187, 285
teoría cuantitativa, 147, 570, 574
utilidad, 136, 140, 485
riqueza, redistribución de la, 200, 227
y Comte, 478
y Marshall, sobre demanda recíproca, 191-196
Miller, J. P., 588
Miller, William L., 507
Minard, Charles Joseph, 326, 328, 390
Mirabeau, Victor Riquetti, Marques de, 44, 90
Mirowski, Philip E., 132
Mises, Ludwig E. von, 335, 371, 595, 597-601, 611-615, 617, 687, 697
Mishan, Ezra J., 199*n*.
Misselden, Edward, 47, 74
Mitchell, Wesley Clair, 9, 150, 268, 273, 370, 481, 498-501, 505, 509, 551
Moggridge, Donald E., 565
Molina, Luis de, 38

Monroe, Arthur Eli, 10, 38, 151
Montgomery, William David, 470
Moore, Henry Ludwell, 368, 642, 646
Moos, S., 133
Morgenstern, Oskar, 330, 335, 371, 540, 595, 632-635, 647, 648
Morishima, Michio, 299
Morris, Mary, 242
Morton, Arthur Leslie, 274
Moss, Laurence S., 181, 369
Mueller, Dennis C., 683*n.*, 697
Muller, A. C., 99
Mun, Thomas, 71
Murphy, Antoin, 97, 98
Murrell, Peter, 595
Musgrave, Richard A., 673*n.*, 694, 697, 698
Myers, Milton L., 73
Myint, Hla, 132
Myrdal, Gunnar, 171

Nardinelli, Clark, 241
Nash, Robert T., 565
Navier, Louis Marie Henri, 326, 328
Nef, John U., 74
Negishi, Takashi, 215
Neill, T. P., 99
Nell, Edward J., 588
Nelson, Phillip, 658*n.*, 669
Neumann, John von, 330, 540, 625, 633-635, 646, 647, 648
Newman, Peter, 74, 453*n.*, 470, 647, 648
Newman, Philip C., 74
Newmarch, William, 387
Newton, Isaac, 12, 82, 86, 136, 137, 389*n.*
Nichol, A. J., 330
Nietzsche, Friedrich Wilhelm, 584*n.*
Niskanen, William A., 683-684, 695, 697
Nörding, Wilhelm von, 329, 332
North, Douglass, 51, 508
Nutter, G. Warren, 615

Oakley, Allen, 296, 299
Oates, Whitney J., 39
O'Brien, Denis P., 9, 181, 240, 471
Odonis, Gerardo, 29, 34-36, 38
O'Donnell, L. A., 508
O'Donnell, Margaret G., 241, 439
O'Driscoll, Gerald P., 370, 614
Ohlin, Bertil, 564
O'Leary, J. J., 180
Olsen, Emile S., 212
O'Mahony, David, 98
Opie, Redvers, 617
Oresme, Nicole, 22, 38
Orzech, Ze'ev B., 298
Owen, Bruce M., 696
Owen, Robert, 272

Pack, Spencer J., 40
Page, Alfred N., 470
Paglin, Morton, 180
Palmer, P. A., 150
Pancoast, Omar, Jr., 180
Pantaleoni, Maffeo, 369, 422, 673, 694
Panzar, John C., 696
Pareto, Vilfredo, 443*n.*, 456*n.*, 464-466, 469, 470, 636*n.*, 638*n.*, 665
Parsons, Talcott, 440, 470, 509
Patinkin, Don, 463, 470, 471, 562, 563, 565-568, 574, 577, 588, 591
Patterson, S. Howard, 10
Payne, Robert, 296
Peach, Terry, 179
Peacock, Alan T., 694, 698
Pearce, Brian, 296
Pearson, Karl, 640, 646
Peel, Sir Robert, 218, 219, 224*n.*, 230
Peltzman, Sam, 690*n.*, 697
Perelman, Michael, 299
Pesaran, M. Hashem, 648
Peterson, R. D., 41
Petridis, Anastasios, 441
Petty, Sir William, 46, 75-80, 82, 86, 88, 96-98, 100, 113, 620*n.*, 645
Phillips, Alban William Housego, 580, 581, 582, 591, 695
Phillips, Almarin, 99
Pigou, Arthur Cecil, 214, 242, 326, 360, 396-398, 412*n.*, 425*n.*, 427-430, 433, 438, 439, 441, 514-516, 525, 527, 528, 530, 531, 540, 548, 549, 562-563, 568, 569, 572, 576, 586, 588, 591, 672
  competencia imperfecta, 525
  demanda de dinero, 572
  discriminación de precios, 326, 527, 528, 530
  externalidades, 412*n.*, 427-430
  hacienda pública, 672
  y Taussig sobre tarifas ferroviarias, 515-516
Píndaro, 24
Plamenatz, John, 150
Platón, 15, 16, 18-22, 28, 39, 42, 131, 183
Platteau, J. P., 213
Pluta, Joseph E., 508
Plutarco, 183
Podmore, Frank, 272
Poisson, Siméon-Denis, 306
Pokorny, Dusan, 299, 470
Polanyi, Karl, 39, 41
Popper, Karl, 13
Posner, Richard A., 74, 687*n.*, 697
Power, Eileen, 62, 75
Prendergast, Renée, 179
Presley, John R., 9
Pribram, Karl, 9, 10
Price, Edward O., 242-243
Prichard, M. F. L., 333

Protágoras, 16, 20-21, 39, 644
Proudhon, Pierre Joseph, 261-264, 272, 276
Pujol, M. A., 440
Pullen, John M., 151

Quesnay, François, 86, 90-94, 98-100, 106, 144, 468

Rachlin, Harold, 669
Rae, John, 130, 488*n*.
Ramírez, Miguel D., 297
Rankin, S. C., 178
Ransom, Roger L., 510, 584*n*., 589, 590
Ranson, R. David, 589
Rashid, Salim, 131, 180
Rau, Karl Heinrich, 340
Rauner, Robert J., 181
Rawls, John, 540, 694
Reekie, W. Duncan, 614
Reid, Gavin C., 132
Reinwald, Thomas P., 540
Reisman, David, 438
Remenyi, Joseph V., 13
Riasanovsky, Nicholas V., 272
Ricardo, David, 6, 8, 120, 124, 144, 147, 151-168, 170-183, 185, 187, 191, 198, 209, 211, 214, 217, 223, 230, 239, 240, 254, 266-268, 276, 285-287, 290, 291, 297, 305, 307, 316, 336, 361, 385, 397, 398, 436, 446, 447, 467, 476, 479, 544, 545, 548, 570, 573*n*., 620, 621, 666
  beneficio, 124, 159-160, 162-165
  bienes reproducibles y no reproducibles, 160
  capital, 147-153
  correspondencia con Malthus, 164-168
  deficiencias, 161
  dinero e interés, 146-147, 151-152, 570, 573*n*.
  distribución de la renta, 159, 161-164, 436
  estado estacionario, 162-164, 176, 198
  impacto en la economía, 174-175
  ley de Say, 167-168
  leyes de Granos, 156-157
  márgenes extensivo e intensivo, 157-159
  método económico, 165-168
  rendimientos decrecientes, 156-159
  renta, 156-157
  salarios, 160, 162, 164
  teoría del coste real, 161, 173, 447
  teoría del valor trabajo, 159-162, 286
  tiempo en economía, 161-162
  y Marx, 276, 285, 286, 287, 290
Richards, R., 98
Rima, Ingrid H., 9, 10
Rist, Charles, 9, 98, 144, 153, 274, 588
Ritter, Allan, 263, 274
Rizzo, Mario J., 614
Robbins, Lionel C., 150, 151, 181, 240, 393, 439
Roberts, Hazel, 98
Robertson, Dennis H. 397, 425*n*., 440, 547, 559*n*., 568, 576*n*.
Robertson, Hector M.. 132, 439
Robertson, John M., 565
Robertson, Ross M., 333
Robinson, J. B., 272
Robinson, Joan V., 299, 300, 326, 397, 434, 513-516, 525-528, 530-540, 548, 609, 667
  análisis marginal, 526-527
  competencia imperfecta, 524-539
  discriminación de precios, 326, 527-532
  evaluación de, 538
  explotación del trabajo, 532-537
  y Chamberlin en contraste, 524-526, 537-539
Rogers, James Edward Thorold, 388
Rogin, Leo, 9, 11
Roll, Eric, 9, 476
Romano, Richard J., 181
Roncaglia, Alessandro, 96
Roosevelt, Franklin Delano, 548
Roscher, Wilhelm Georg Friedrich, 266-268, 270, 274, 339, 340, 341*n*., 390
Rosdolsky, Roman, 296
Rosenberg, Morris, 151
Rosenberg, Nathan, 131
Rosenstein-Rodan, Paul N., 595
Ross, Ian Simpson, 131
Rossi, Pellegrino, 316
Rostovtzeff, Moses, 40-41
Rothbard, Murray N., 595, 599, 615-617
Rotheim, Roy J., 470
Rousseau, Jean Jacques, 140, 248
Roy, René, 330
Rubin, I. I., 297
Ruskin, John, 183
Russell, Bertrand, 212, 546
Rutherford, Malcolm, 508
Ryan, Cheyney C., 271

Shalins, Marshall D., 38
St. Clair, Oswald, 178
Saint-Cyr, Gouvion, 306
Saint-Simon, Claude Henri de Rouvroy, Conde de, 185, 186, 249-252, 255, 259, 261-263, 271, 274, 545, 597
Salant, Walter A., 565
Salant, William A., 565
Samuels, Warren J., 99, 132

Samuelson, Paul Anthony, 132, 299, 561, 565, 588, 590, 625, 646, 648, 675, 676, 680, 697
Sardoni, Claudio, 567
Sargent, Thomas, 589
Sattler, Charlotte, 271
Saurman, David S., 615, 668
Savigny, Friedrich Karl von, 265
Sax, Emil, 673
Say, Jean-Baptiste, 121, 167, 168, 171, 181, 187, 214, 307, 316, 549, 550
Sayers, Richard Stanley, 152
Schabas, Margaret, 393
Schäffle, Albert Eberhard Friedrich, 340
Schmoller, Gustav von, 70, 266, 268, 269, 273, 341
Schneider, Erich, 332, 368
Schneider, Friedrich, 695
Schuettinger, Robert L., 41
Schultz, Henry, 642, 648
Schumacher, E. F., 40
Schumpeter, Joseph Alois, 5, 9, 10, 14, 38, 40, 42, 80, 98, 101, 126, 132, 169, 265, 268, 269, 273, 274, 300, 335, 348, 361, 369, 371, 441, 509, 565, 593, 595, 602-607, 614, 617, 692, 693, 697
  ciclos económicos, 605-607
  empresario, 603-605, 692
  regulación de la actividad económica, 692-693
Schwartz, Anna Jacobson, 580, 583, 589, 591
Schwartz, Pedro, 212, 241, 242
Schweitzer, Arthur, 273
Schwier, Ann S., 471
Schwier, Jerry F., 471
Scoto, John Duns, 33
Scott, William Robert, 130
Sebba, Gregor, 39
Seligman, Ben B., 273, 506
Seligman, Edwin Robert Anderson, 272, 273, 481
Senior, Nassau William, 35, 151, 164, 169-175, 181, 217, 218, 220-223, 225, 239, 241, 244, 253, 368, 377, 650
  bienestar, 225
  cuatro postulados, 170
  leyes de fábricas, 220-223
  método económico, 169-170, 174, 253
  monopolio, 172-173
  población, 151
  política, 220-223
  rendimientos crecientes y decrecientes, 170
  teoría del capital, 173-174
  utilidad y escasez, 34-35
Sennholz, Hans F., 371
Seton, Francis, 299
Shackle, George Lennox Sharman, 131, 370, 439, 595, 615, 616
Shami, Charles H., 331
Shand, Alexander H., 614
Shapiro, J. S., 273
Shaw, George Bernard, 165
Shaynin, L. B., 39
Shieh, Yeung-Nan, 331, 393
Shoul, Bernice, 297
Shoup, Carl S., 179
Shove, Gerald Frank, 438
Shubik, Martin, 647
Shugart, William F., II, 133
Sidgwick, Henry, 242, 427, 439
Simey, E., 39
Simons, Henry C., 685*n.*, 697
Singer, Kurt, 39
Sismondi, Jean-Charles-Leonard Simonde de, 249, 252-255, 271, 272, 274
Skidelsky, Robert Jacob Alexander, 568
Skinner, Andrew S., 131, 540
Skrapek, W. A., 647
Smart, William, 341, 370, 371
Smith, Adam, 6, 8, 15, 17, 24, 35, 39, 40, 41, 49, 52, 54, 62, 68, 71, 73, 75, 80-85, 88, 90, 91, 96, 98, 100, 105-115, 117-136, 144, 151, 155, 159, 161, 165, 167, 168, 171, 174, 186, 201-204, 217, 218, 222, 223, 229, 242, 247, 248, 250, 251, 274, 276, 279, 284, 290, 291, 307, 316, 330, 343, 379, 385, 399, 436, 457, 466, 467*n.*, 484, 498, 508, 548, 586, 587, 591, 607, 620, 643, 662, 671, 672, 693
  beneficio, 114, 115, 120-124, 128
  capital, 127-128
  contrabando, 62
  costes de oportunidad, 114
  crecimiento económico, 106, 107, 118, 120, 126-128, 159
  demanda efectiva, 115-120, 125
  derecho y economía, 229
  diferencias salariales de equilibrio, 121
  división del trabajo, 17, 106, 109, 126-128, 135, 291
  doctrina del fondo de salarios, 120-123, 203-204
  egoísmo, 68, 106, 110-112, 155, 156, 251, 293
  elasticidad de la demanda y de la oferta, 117
  historia, teoría de la, 110-112
  impuestos, 112, 224
  interés, 123-124
  interdependencia de los mercados, 119
  ley natural, 108
  mano invisible, 108, 584

mercantilismo, 54, 88, 112
monopolio, 112, 118, 124
precio:
de equilibrio, 114-120
natural, 114-120, 124, 159, 165
nominal y real, 114
renta, 114, 115, 120, 124, 125
revisión del contenido de la obra, 112
salarios, 114, 120-123
trabajo:
productivo e improductivo, 127
teoría del valor, 113, 165
valor:
de uso y de cambio, 113, 343
medida del, 114
teoría del, 113-114
y Cantillon, 82-84, 87
Smith, Stanley B., 39
Smith, V. E., 180, 669
Smith, V. R., 214
Smithies, Arthur, 524
Smithson, Charles, 626*n*., 648
Smithe, R. L., 393, 511
Snavely, William P., 615
Snippe, J., 567
Sócrates, 17
Solow, Robert, 625, 646
Sorenson, L. R., 240
Soudek, Joseph, 39
Sowell, Thomas, 181, 272, 298, 507
Spadaro, Louis M., 614
Spencer, Herbert, 212, 355, 477, 482, 507, 511
Spencer, Milton H., 74
Spengler, Joseph John, 10, 11, 38-40, 72, 97-99, 132, 179, 180, 509
Spiegel, Henry W., 9, 10, 41, 130, 131, 272, 368
Spilman, John, 65
Sraffa, Piero, 180, 440, 514, 515, 517, 525, 540
Stackelberg, Heinrich von, 539, 540
Staley, Charles E., 132
Stark, Werner, 72, 150
Staum, Martin S., 98
Steedman, Ian, 297
Steiger, Otto, 564, 565
Stephenson, Matthew A., 132
Steuart, sir James, 271
Stigler, George J., 9-11, 61*n*., 74, 131, 132, 133, 178, 188*n*., 213, 243, 330, 355*n*., 361, 369, 370, 372, 392, 434, 439, 440, 441, 507, 545, 616, 646, 649, 652*n*., 654, 657*n*., 685-689, 690*n*., 697
Stigler, Stephen M., 640, 646, 648
Stocks, John L., 150
Stohs, Mark, 566
Storch, Heinrich Friedrich von, 340
Strachey, Lytton, 546
Streissler, Erich, 370
Sumner, William Graham, 506
Sweezy, Paul M., 299, 540
Swithenbank, B. W., 545

Taeusch, Carl F., 41
Takayama, Akira, 470, 645
Tanner, J. Ernest, 589
Tarascio, Vincent J., 98, 469, 471, 590
Tatom, John A., 590
Taussig, Frank William, 203, 214, 215, 515, 516, 540
Tavlas, George S., 152
Tawney, Richard Henry, 62, 75
Taylor, Fred Manville, 615
Taylor, Hannis, 67, 75
Taylor, Harriet, 204
Taylor, Overton H., 99
Taylor, William Leslie, 132
Temin, Peter, 589
Theocharis, R. D., 621*n*., 645, 648
Thirlby, G. F., 615
Thomas, Robert Paul, 508
Thompson, James H., 214
Thor, B. W., 181
Thornton, Henry, 144, 146-149, 152, 570, 573-576
ahorro forzoso, 148-149
dinero e interés, 148-149, 570, 573-576
Thornton, William Thomas, 204-206, 215
Thünen, Johann Heinrich von, 266, 335-340, 368, 369, 390, 392
Thweatt, William O., 132, 214
Tideman, T. Nicholas, 694
Tiebout, Charles Mills, 680*n*., 698
Timberlake, Richard H., 178
Tobin, James, 566
Tocqueville, Alexis de, 242
Tollison, Robert D., 37, 40, 42, 73, 132, 220, 241, 242, 684, 685, 695-698
Tolstoi, Leo Nikolaievich, 355
Tooke, Thomas, 151, 297, 387, 573
Torrens, Robert, 156, 168, 181
Toynbee, Arnold, 479
Trevithick, James A., 566
Triffin, Robert, 524
Tsuda, Takumi, 97
Tuan, Mao-Lan, 272
Tucker, A. W., 633
Tucker, B. R., 272
Tucker, G. S. L., 297
Tufte, Edward R., 695
Tullber, Rita-McWilliams, 440
Tullock, Gordon, 668, 673*n*., 682, 683, 687*n*., 690*n*., 694, 696, 697, 698
Turgot, Anne-Robert-Jacques, 90, 100, 131, 144

Uhr, Carl G., 573*n.*, 588, 591
Urban, Raymond, 696

Vaggi, Gianni, 100
Vanderlint, Jacob, 144
Van Der Veen, R. F., 298
Vaughn, Karen I., 72, 612-615, 617
Veblen, Thorstein Bunde, 72, 357, 475-477, 480-511, 540, 594, 671
  ceremonia y tecnología, 486-488
  consumo ostensible, 488-491
  futuro del capitalismo, 491-496
  método económico, 483-486
  poder compensador, 501
  teoría de la captura, 494, 497
  y Marx, 483, 493-497
Vickers, Douglas, 151
Viner, Jacob, 70, 72, 75, 150, 151, 213, 240, 328, 370, 406, 409*n.*, 439, 440
Vint, John, 215

Wagner, Donald O., 73
Wagner, Richard E., 695
Walker, Angus, 297
Walker, Donald A., 439, 469, 470, 509, 568
Walker, Francis Amasa, 203, 480
Walker, K. O., 240
Wallace, Neil, 589
Waller, James Muir, 615
Walras, Antoine Auguste, 390, 447, 469
Walras, Marie-Esprit Léon, 119, 195, 198, 306, 319, 338, 339, 368-370, 385, 390-393, 395, 397, 399, 435-436, 443-471, 498, 563, 571-576, 577, 593, 594, 597-598, 603, 607, 612, 616, 622-624, 631, 638*n.*, 649, 650
  difusión internacional de las ideas, 467
  economía matemática, 447, 466-468
  equilibrio general, 119, 444-445, 456-464
  exceso de demanda y exceso de oferta, 119, 451, 454, 461-463
  impacto en la economía, 466-468
  maximización de la utilidad, 460
  mecanismo de ajuste del mercado, 449-456
  método económico, 443-446
  tâtonnement, 455-456, 612
  utilidad marginal, 448, 457-461
  y Marshall, 436, 444-446, 449-456, 467
Wanniski, Jude, 589
Warburton, Clark, 590
Ware, Norman J., 96, 98, 101
Warren, Josiah, 273
Wartengerg, Carla, 368
Waterman, A. M. C., 180
Weaver, F. Stirton, 13
Webb, R. K., 271
Weber, Max, 273, 348, 603, 606
Weber, Wilhelm, 273
Welles, Charles Bradford, 39
West, Edward, 156, 168, 180
West, Edward G., 98, 130, 131, 215, 242
Westphalen, Jenny von, 276
Weymark, John A., 151
Whewell, William, 179, 511
Whitaker, John K., 212
White, Harry Dexter, 548
White, Lawrence H., 614
Wicksell, Johan Gustav Knut, 360, 366*n.*, 370, 371, 443*n.*, 565, 569, 570, 573-576, 588, 591, 673, 678, 680-682, 694, 698
  dinero e interés, 569-577, 580
  hacienda pública 673, 678, 680-682, 694
Wicksteed, Philip Henry, 16, 443*n.*
Wieser, Friedrich Freiherr von, 335, 347-362, 364, 368-372, 467, 495*n.*, 502*n.*, 530, 603, 625, 694
  análisis coste-beneficio, 358
  economía normativa, 359
  economía social, 355-360
  monopolio, 530
  principio de imputación, 353-355
  renta, 351
  teoría del bienestar, 357-360
  utilidad marginal, 348-349
  valor de cambio, 348-352
  valor natural, 351-352
Wiles, Richard C., 71
Williams, Philip L., 439
Williamson, Oliver E., 243, 668
Willig, Robert D., 696
Wilson, Edmund, 296
Wilson, George W., 10, 41
Winch, Donald, 132
Winternitz, J., 299
Wolfson, Murray, 286, 296-297, 299
Wood, John C., 212
Woodcock, George, 273
Woodward, Donald, 72
Woolf, Leonard, 546
Woolf, Virginia, 546
Wordsworth, William, 184
Worland, Stephen T., 40, 41
Wright, David McCord, 566

Young, Allyn Abbott, 540
Young, Arthur, 52
Young, Jeffrey T., 130
Yule, George Udney, 642

Zardkoohi, Asghar, 695

INDICE DE MATERIAS

Absolutismo, concepto de, 19, 20, 70-71, 254, 256, 268-269
Acumulación de capital
en el sistema marxiano, 280, 290-293
en la economía clásica, 114, 120-122, 127-128, 159, 164, 175-178, 187, 587
en la economía preclásica, 49, 89, 91-94
y crecimiento económico, 127-128, 164, 175-178, 187
(*véase también* Inversión)
Administración, 16-20, 24-25, 59, 88, 229-238, 250, 253, 494, 495-496
Administración de contratos, principios de la, 235-238, 243
Agricultura
en la economía clásica, 106, 110-111, 143, 157-159, 170, 187, 220, 336-337
en la economía neoclásica, 388-389, 455, 629, 630-631, 642, 666
en la economía preclásica, 16, 39, 44, 86, 88, 89
en la fisiocracia, 91-96
extensiva, 158
intensiva, 158
Marx, ideas de, 279, 290, 294
y el concepto de fondo de salarios, 120-121, 162-163
(*véase también* Rendimientos decrecientes, en la agricultura)
Ahorro
en el sistema keynesiano, 547, 552-554, 560
en la economía clásica, 121, 147-150, 168, 210, 228, 549-551
en la economía institucional, 494
en la economía neoclásica, 519, 574, 585, 602
forzoso, doctrina del, 149
(*véase también* Acumulación de capital; Keynesiano, sistema)
Ahorro forzoso, doctrina del, 149
Alienación, 278, 282, 283, 293, 296
American Economic Association, 265, 270, 481, 581
Análisis estático, 43, 188, 359, 413, 485, 501, 649-650, 657, 692
Anarquía, 261
Antitrust, 360, 498-499, 503, 532, 642
Aranceles, 218, 255-257, 320-327, 359, 494-495
Aritmética política, 3, 78-81, 620*n*.
Armonía natural, 108, 257, 262, 264
Asignación de recursos, 16, 20, 46, 84, 106, 221, 336-338, 344-345, 347, 352, 354-355, 379-381, 428, 434-436, 459, 465, 497, 501, 601, 611-613, 661, 665
Asociación, concepto de, 248, 251, 257-261, 262
Atesoramiento, 24, 121, 167

Balanza comercial, doctrina de la, 46-50, 87
(*véase también* Balanza de pagos)
Balanza de pagos, 47-50
(*véase también* Metales preciosos, mecanismo del flujo)
Beneficio
a largo plazo, 177, 321, 513
como compensación por el riesgo y la incertidumbre, 84-85, 123-124, 339-340
como principio de organización, 111

en el sistema marxiano, 282, 286-293
en la economía clásica, 111, 114, 122-124, 159, 162, 163, 167, 168, 175, 190, 207, 220, 221
en la economía neoclásica, 436, 513
en la economía preclásica, 19, 33, 35-37, 51, 57-68, 81, 87
maximización, 230, 235-236, 309-314, 320-326, 329, 405, 456, 465, 491, 514, 526, 530, 535, 608, 623, 626-629, 634
no ganado, 358
normal, 220-221, 236, 607
puro (*véase* Beneficio económico, concepto de)
tasa decreciente, 163, 167, 175, 210, 290-293, 494
Beneficio económico, concepto de, 173, 236, 285, 402, 405, 411, 452, 513, 523, 606, 686
Bien Veblen, 490
Bienes
complementarios y sustitutivos, 342, 402, 433, 444, 450*n*., 517-519, 637, 652, 688
de orden superior e inferior, 342-343, 346-347
económicos y no económicos, 343
necesarios e innecesarios, 503
no reproducibles, 160-161
normales e inferiores, 414, 416*n*
privados y sociales, 503-504
públicos (*véase* Bienes públicos)
Bienes públicos, 129, 191, 198, 201, 250-251, 315, 316, 326, 358, 417, 427, 505, 672-684
Bienes salariales, 120, 203, 205-208
(*véase también* Sustancia, concepto de; Fondo de salarios, doctrina del)
Bienestar
concepto de, 20, 66, 253
economía del, 138-139, 208, 305, 315, 320, 325, 344, 356, 358-359, 421-429, 465-466, 530-532, 625, 672, 680, 693
Bloomsbury, grupo de, 546
British Association for the Advancement of Science, 379, 389
Bullion Report, 146, 148
Burguesía, 284, 495
Burocracia, 67, 229, 231-232, 611, 682-683

Cálculo de la felicidad, 137-138
Calidad como variable económica, 346, 649, 663-664
Cámara de los Comunes, 59, 64-66, 146
Cámara de los Lores, 63, 227
Cambridge, ecuación de, 576-577
(*véase también* Teoría cuantitativa del dinero)
Capital
como trabajo incorporado, 160-161, 286, 290
composición orgánica del, 287-293
concentración de, 290-291, 494, 502-503
eficiencia marginal del, 221, 254
en la economía clásica, 120, 123, 124, 127-128, 158-159, 160-161, 171, 173-174, 187, 200, 203-206, 232
(*véase también* Fondo de salarios, doctrina del)
en la economía neoclásica, 360-361, 365-368, 376, 384, 425, 625
fijo y circulante, 160-164, 174, 203, 204-205, 206, 236, 287-290, 686-687, 689-690, 692
y trabajo, 158-162, 174, 204-209, 337-338, 364-365
Capital-trabajo, relación, 158-159, 163, 204, 208, 286-293, 365-366, 433
Capitalismo, 202, 238, 252, 257, 261, 270, 280-285, 286, 489, 491, 496, 497, 500, 504, 604, 612-613, 693
aparición del, 28, 37, 43, 77, 90, 96, 105, 111
contradicciones internas en el, 285, 290-295
crítica del, 249, 252, 261, 475, 491-496, 500-504
Ceteris paribus, uso de la cláusula, en economía, 401, 404, 407, 413-416, 429, 444, 446, 486, 559, 585
Ciclos económicos
políticos, 683-684
Schumpeter, ideas de, 606
teoría austríaca, 601-602, 613
teoría marxiana, 292-293
teorías clásicas, 146, 149, 166-168
teorías postclásicas, 374, 391, 487-488, 491-495, 499, 561, 569-570, 577, 578, 584, 597, 642
teorías preclásicas, 75-81, 86-90, 91-92
Clases, conflicto de 252, 280-282, 284, 293-294, 495
Clásicos, teoría económica de los
comienzos de la, 106-107

críticas a la, 249-250, 359, 373, 476-483
declive de la, 208-212, 373
dinámica de la, 175-177
Keynes, ideas de, 548-551, 561
Marx, ideas de, 282-285, 293
Clayton Act de 1914, 531-532
Código de Justiniano, 26
Comercio
internacional, 268
Comercio exterior, 46-50, 67, 389
Comercio internacional, teoría del, 190-198, 531, 625
(*véase también* Librecambio; Comercio, internacional)
Comisión Interestatal de Comercio, 685
Compañía de las Indias Orientales, 50, 189
Competencia, 263, 282-283, 314, 325, 327, 339, 597, 672, 692
como supuesto en teoría económica, 435, 463, 484, 501, 513, 532-535, 550, 594, 637, 683
como un proceso de mercado, 84-85, 236, 603, 605-610, 693
efectos de la, 24-25, 109, 189, 236, 252, 287, 288, 346, 348, 351, 407, 451, 453, 461, 465, 497, 550, 654, 662
en la economía clásica, 109, 115-118, 123, 148, 165, 171, 173, 176, 189, 222, 223, 234-239, 550-551
en la economía neoclásica, 24, 362, 401-407, 425, 451, 453, 461-462, 513-517, 538
en la economía preclásica, 95
en variables distintas del precio, 517
(*véase también* Publicidad)
fracaso de la, 501-503, 504
imperfecta, 237-238, 311, 358, 413, 514-517, 524-539
internacional, 221, 256, 308-309, 531
judicial, 63-66
limitaciones de la, 59-63, 129, 218, 320
monopolística, 502, 515, 517-525, 538, 608, 660
perfecta (pura), 413, 435, 490, 513, 515, 518, 521, 524, 532-534, 607, 608-609, 637
política, 683-685
por una concesión, 233-238, 685*n*., 689-692
Competencia perfecta (*véase* Competencia, perfecta)
Complementariedad
de bienes, 342-343
de factores, 342-343, 352-353
Comunismo, 19, 282, 283, 294, 343, 352, 497
Conocimiento, papel del, en economía, 342, 343, 478, 518, 594-597, 602, 605, 607-609, 612
Consumidor, 623, 683
excedente del, 320-327, 345, 359, 417-426, 530
soberanía del, 503
Consumo
función de, 551-554
ostensible, 488-491, 494, 504
productivo e improductivo, 167
(*véase también* Keynesiano, sistema)
Contrato
como base del intercambio, 111, 124, 635-638, 660
como forma de regulación, 235-238, 503, 691-692
ejecución, 200, 201, 692
en el derecho romano, 25
en la teoría de los salarios, 120-122, 286, 661, 665-666
Control de nacimientos
efectos sobre la población, 142-143
por razones cosméticas, 143
Coordinación, 83, 594, 601, 608, 612, 660-663
Correspondencia
de Jevons, 375-376, 390-391
de Walras, 390, 446, 448, 465-467
entre Ricardo y Malthus, 164-167
Coste-beneficio, análisis, 326-327, 417, 505, 623
Costes
a corto y a largo plazo, 402-406
alternativos (*véase* de oportunidad, *más adelante*)
como reguladores del valor, 30, 34, 115-120
comparativos, 191
completos, 233, 234, 426, 427, 651, 658, 665
comunes, 515, 516
conjuntos, 189-191, 340, 516, 517
constantes, 118, 163, 205, 207, 406-408, 412, 423, 676
crecientes y decrecientes, 118, 406-414, 421-425, 514, 582
de búsqueda, 654-658, 661
de información, 233, 236-238, 689-690
de oportunidad, 61, 83,

114, 124, 234, 336, 346, 354, 361, 367, 572, 611, 650-652, 665, 666
de transacción, 602, 612, 658, 661
de transporte, 191, 233, 305, 320-325, 337, 515-517, 629
de venta, 519
fijos y variables, 220, 322-325, 403, 406, 434, 515
marginales, 309-311, 401-404, 527, 536-537, 611, 623, 655-658, 661, 674, 678, 679, 687
medios, 95, 190, 191, 235, 236, 402, 406, 408-411, 521, 522, 527, 535, 677, 685
privados y sociales, 427, 497
totales, 309-311, 426, 434, 526, 677
(*véase* también Aranceles; Peajes)
Costes sociales (*véase* Externalidades)
Crecimiento económico
en la economía clásica, 17, 106, 107, 110-112, 120, 126-128, 135, 143, 155, 156, 159, 162-164, 175-178, 187, 198
en la economía neoclásica, 505, 584, 606, 625, 667
en la fisiocracia, 91-94, 112
Crisis, 252, 255, 285, 388-390
(*véase también* Ciclos económicos; Plétora general; Sobreproducción)
Cuasi-renta, 435
Cuerpo comercial, concepto de, 377, 381-383, 385
Curva de Phillips, 581
Curvas de indiferencia, 420*n*., 464-465, 635-637
Curvas de oferta, 195, 444, 457
Curvas de reacción, 312-314
Curvas isobeneficio, 628

Debate sobre el cálculo socialista, 611-613, 631-632
Demanda
a corto plazo, 121-122
agregada, 32, 55, 89, 94, 121, 167-168, 187, 464, 489, 494, 520, 552-557, 560, 563, 573-586
concavidad de la, 531
de dinero (*véase* Preferencia por la liquidez; Dinero, demanda)
de la industria, 404, 415
de trabajo (*véase* Trabajo, demanda de)
derivada, 314, 428-434, 659
determinantes de la, 307, 414, 416-417, 444
efectiva, 31-34, 89, 115-120, 124, 167-168
elasticidad de la (*véase* Elasticidad, de la demanda)
empírica, 308
lista de, 320, 321, 322, 415, 417-419, 430, 435
recíproca, 192-198, 414, 445, 456
teoría clásica de la, 113-120
teoría escolástica de la, 30-35
teoría neoclásica de la, 384, 414-421, 446, 457-464, 519-521, 528-532, 658-660
vebleniana, 491
y utilidad marginal decreciente, 316-326, 345, 445
Demanda especulativa de dinero (*véase* Preferencia por la liquidez)
Depresión, 159, 252, 493, 494, 497, 499, 544, 569, 583, 584
(*véase también* Crisis; Desempleo)
Derecho
canónico, 28, 36
civil, 25, 36-37, 111, 264
común (*Common Law*), 25, 63-66, 499, 692
natural, 17, 25, 30, 46, 51-52, 90-92, 94, 107-109, 186, 482
romano, 25-26, 64
Desarrollo económico, teorías del
en la economía clásica, 113, 146-149, 187, 211, 359
en la economía marxiana, 284, 290-293
en la economía posclásica, 356, 505, 602-607, 613, 632
en la economía preclásica, 91-94, 143-146
en el institucionalismo, 476, 497
etapas históricas del, 110-113, 248-249, 255-256, 259, 267
Desempleo, 52-53, 144, 149, 569
cíclico, 497, 544, 549, 551
estructural, 56
friccional, 56, 556
involuntario, 187, 221, 551, 555-556, 559-560
tasa natural, 581
tecnológico, 56, 222, 253, 291
temporal, 550
voluntario, 52-53, 556
Desequilibrio, 453-454, 593-595, 602, 603, 608, 649
Desequilibrio social, concepto de, 501, 503-505
Diferenciación del producto, 305, 325, 502, 516, 524, 538, 609-610

Dinámica
en el sistema marxiano, 280-282, 290-293
en la economía clásica, 175-177, 188, 202, 211
en la economía neoclásica, 359, 574, 577, 603, 607, 624
en la teoría de la elección pública, 682
y análisis histórico, 477-478
y estadística, 43, 280-282, 359, 454, 505, 603-605, 693
Dinero
como depósito de valor, 79, 120, 146
como medida de la utilidad, 137-138, 419-421
como medio de cambio, 24, 79, 111, 120, 293, 549, 576, 599
como patrón de valor, 24, 549
demanda, 146, 557-560, 562, 569, 571-574, 576-579
en el institucionalismo, 487, 493
en el sistema marxiano, 284, 292, 294
en la economía austríaca, 597-602
en la economía clásica, 106-107, 111-114, 120, 143, 146-149, 550
en la economía keynesiana, 547
en la economía neoclásica, 366, 389, 400, 414, 464, 562, 569-587, 594
en la economía preclásica, 19, 24, 30, 35-37, 46-50, 77, 80, 82, 86, 88, 143-146
funciones, 79, 145
neutralidad, 143-146, 549, 569-570, 597
poder adquisitivo, 351-352, 414-417, 419, 597-601
teoría cuantitativa (*véase* Teoría cuantitativa del dinero)
utilidad marginal del, 322, 352, 385, 419, 435, 597
velocidad, 55, 79-81, 86, 88, 206-207, 557, 569-572, 578, 580, 584, 598
Distribución, teorías de la
clásicas, 120-125, 161-164, 176-177, 198-201, 339, 359
marxianas, 279, 283
neoclásicas, 346, 353-354, 358-359, 434-436
preclásicas, 19, 21, 91-92, 95
productividad marginal, 340, 346, 353, 355, 434-436, 532-538, 549
(*véase también* Interés, teorías del; Beneficio; Renta; Salarios)
División del trabajo
en la economía clásica, 106, 110-112, 118, 126-128, 232
en la economía marxiana, 279, 280, 290, 291
en la economía neoclásica, 409, 532-537, 660, 665
en la economía preclásica, 17-19
Duopolio, 309, 311-314, 327, 514, 524*n*., 538, 633

Ecole des Mines, 447
Ecole des Ponts et Chaussées, 314, 328, 447, 640
Ecole Normale, 306, 328, 447
Ecole Polytechnique, 447
Econometría, 80, 328, 639-645
Econometric Society, 642
Economía
corriente principal, 3-4, 6
significado de, 3, 15, 16
Economía espacial, 328-329, 517-518
(*véase también* Localización industrial)
Economía normativa
e institucionalistas, 482, 499, 501, 504
en el análisis clásico, 139, 198-202, 226
en el análisis neoclásico, 359-360, 596, 680
en el análisis preclásico, 26, 27, 29-31, 68, 94-95
en las escuelas históricas, 266-267
y socialistas utópicos, 253
Economía planificada, 108, 128-129, 251, 611-613
Economía positiva (*véase* Método en el análisis económico, positivo)
Economía social, 254, 355-360, 448
Economías
de escala, 340, 425, 690
externas, 402, 409-414
internas, 402, 409-410
Ecuación de cambio (*véase* Teoría cuantitativa del dinero)
Educación
en el socialismo utópico, 250, 251, 258
en la economía clásica, 112, 139, 169, 201, 223, 227, 228, 239, 241
en la economía marxiana, 280, 294
en la economía posclásica, 338, 434, 435, 667
en la economía preclásica, 52
técnica, en Francia, 328
Efecto Fisher, 572, 573, 579
Efecto Keynes, 560, 562-563
Efecto Pigou, 563
(*véase también* Efecto saldos reales)
Efecto renta, 53, 416

Efecto saldos reales, 571-574
Efecto sustitución, 53, 416
Eficiencia económica, concepto de
en el consumo (*véase* Equimarginal, principio)
en el pensamiento griego, 16-25
en la economía institucionalista, 499
en la producción, 230, 250, 251, 256*n*., 410, 428, 680, 682, 693
Egoísmo (interés propio), 16, 17, 24, 52, 57-67, 81, 83, 84, 90, 106, 110-113, 135-136, 149, 234, 250-251, 253-254, 262-263, 342, 351, 497, 671-672, 689, 693-694
Ejército industrial de reserva, 291
Elasticidad
de la demanda, 117, 222, 340, 428, 433, 515-516, 518, 528
de la demanda derivada, 429, 433
de la oferta, 117, 429*n*.
de sustitución, 434
Elección pública, teoría de la, 221, 649, 672-684, 694
Empirismo (*véase* Método en el análisis económico positivo; Estadística, uso de la, en economía)
Empleo, pleno
en el mercantilismo, 44, 46-47, 53
en la economía clásica, 146, 168, 549-551
en la economía neoclásica, 551, 554, 560-563
en la economía preclásica, 55
Empresa, teoría de la, 309-314, 376, 391, 401-407, 457, 514-537, 660-663, 686
Empresa representativa (media)
en la economía clásica, 162
en la economía neoclásica, 402-407, 521
Empresario, 82, 84-85, 149, 209, 351, 357, 358, 425, 435, 518, 528, 550, 552, 575, 582, 595, 602-607, 608, 612, 661, 682, 692
Envolvente, curva, 406, 409*n*., 523
(*véase también* Costes, a corto y a largo plazo)
Equilibrio
a corto y a largo plazo, 83, 95, 114-119, 285, 402-407, 430, 521-522
agregado, 550, 553-554
de competencia, 84-85, 115-117, 399, 404-407, 413, 514, 608, 637, 654
del consumidor, 318, 468 (*véase también* Equimarginal, principio)
del sector público, 673, 675-676, 679-680
en el comercio internacional, 192-198
en el intercambio, 22, 29, 82-84, 188, 190, 191, 194, 360, 364, 383, 491, 513, 594
en la producción, 321, 354, 411, 425, 468, 513, 525
en los mercados de factores, 84, 433, 535, 556-557
en los mercados de trabajo, 433, 453-454, 532-534
estabilidad del, 314, 449-455, 462, 553, 554, 570, 571, 574, 635
estático y dinámico, 188, 465
general (*véase* Equilibrio general, análisis del)
monetario, 148, 549-551
múltiple, 340
parcial (*véase* Equilibrio parcial, análisis del)
Equilibrio general, análisis del
en la economía clásica, 119, 194-195
en la economía neoclásica, 390, 443-468, 562, 593, 594, 597, 603, 612, 622, 673, 683
en la economía preclásica, 85, 94
Equilibrio parcial, análisis del, 114, 211, 399-437, 444-446, 465, 466-468, 524, 573, 575, 594
Equimarginal, principio, 344-346, 379, 391, 460
Escasez, 325
en el pensamiento romano, 27
en la economía clásica, 146, 160, 171-172
en la economía escolástica, 31-32, 34
en la economía griega, 23
en la economía neoclásica, 344-345, 411
Esclavitud, 25, 38
Escolástico, 22-23, 28-38, 118
Especialización, 110, 457-458, 662
e intercambio, 47-50, 126
en la economía griega, 18
y división del trabajo, 18-19, 126-127, 232
Estadística, uso de la, en economía, 48, 56, 231, 232, 267, 270, 282, 292, 315-317, 318, 374, 378, 386-390, 398-399, 478-479, 499, 584, 620, 638-645, 685
Estado estacionario
en la economía clásica,

162-164, 175-177, 188, 189, 199-201, 210
en la economía neoclásica, 359, 603
Etica
en la economía clásica, 106, 129
en la economía escolástica, 30-33
en la economía griega, 19, 21-25
Excedente
concepto de, en economía, 17, 21-22, 23, 45, 49-50, 91-92, 94-96, 111-112, 124, 255
del consumidor (*véase* Consumidor, excedente del)
del productor (*véase* Productor, excedente del)
diferencial (*véase* Renta)
Exceso de demanda, funciones de, 445, 449-454, 457, 461-462, 576, 577
Exceso de oferta, funciones de, 445, 451, 571, 576, 577
Expectativas en el análisis económico, 147, 205, 552-554, 560, 572, 575, 577-579, 581, 582, 585-587, 595, 596, 607
Expectativas racionales, 585-587
Exportaciones, 47-50, 89, 192, 194, 195
Exportaciones, superávit de (*véase* Balanza comercial, doctrina de la)
Externalidades, 227, 239, 426-428, 465, 497

Factores de producción
en la economía clásica, 119-126, 157-159, 174
en la economía institucional, 493
en la economía marxiana, 287-289
en la economía neoclásica, 348-350, 354-356, 429-436, 526, 650
en la economía preclásica, 83-87
fijos y variables, 156-159, 190, 191, 347, 353, 354, 361, 430, 434
(*véase también* Capital; Empresario; Trabajo, como factor de producción; Tierra, como factor de producción)
Feudalismo, 27-28, 37-38, 43, 96, 110
Filosofía hegeliana, 265, 269, 277, 278, 283
Fisiocracia, 3, 77
análisis del equilibrio general, 94
concepto de ley natural, 90-91, 94
críticas, 94-95
método, 91-92
productividad exclusiva de la agricultura, 92
Tableau Economique, 91-92
teoría de la imposición, 93
y Adam Smith, 90, 91, 96, 105, 107, 112, 118
y concepto de producto neto, 91-96
y estructura de clases, 92, 119
Fluctuaciones económicas (*véase* Ciclos económicos)
Fondo de salarios, doctrina del, 120-121, 144, 155, 162, 175-177, 187, 203-210, 305, 365-366, 373, 478
Fondos prestables, teoría de los, 86, 147-149, 572, 574-575 (*véase también* Interés, teorías del)
Gobierno, campo de actuación, 326-327, 681*n.*, 686, 692
en el institucionalismo, 494-495, 502-504
en el monetarismo, 585-587
en el pensamiento de Wieser, 351, 352, 358-360
en el socialismo utópico, 250-251, 253, 259, 262, 264
en la economía clásica, 108, 128, 136, 140, 201-202, 218-239
en la economía keynesiana, 562
en la economía marxiana, 278, 280
en la economía neoaustríaca, 599-600
en la economía neoclásica, 421-427
en la economía preclásica, 21, 28, 47, 50-51, 79, 89, 111
Grupo de producto, 490, 491*n.*
Guerras napoleónicas, 157, 220, 255

Hacienda pública, 220, 297, 306, 504, 623, 642, 672-682
(*véase también* Imposición)
Hedonismo, 16, 17, 20, 136, 340, 377, 484, 488
Historia, etapas de la
en Comte, 186
en Condorcet, 248
en Fourier, 259
en List, 255
en Marx, 278-280
en Roscher, 267
en Saint-Simon, 240
en Sismondi, 254
en Smith, 109-112

Historicismo
alemán, 264-270, 341
británico, 264, 476-480
Hombre económico, concepto de, 109
Humanismo, 198, 200, 201, 229, 294, 295

Iglesia Católica Romana, 28, 36-37
Ilusión monetaria, 551, 556, 562, 581
Importaciones, 46-47, 156, 166, 192, 194, 256
Imposición
en el comunismo, 294
en el sistema keynesiano, 544, 561
en la economía clásica, 110-112, 219-220, 223-224, 227-228, 238
en la economía neoclásica, 352, 359-360, 417, 420-421, 427, 585, 606, 624
en la economía preclásica, 50, 53, 67, 88-89, 92-94
en la sociedad industrial de Saint-Simon, 251
en la teoría de la elección pública, 672, 677-682, 694
para corregir el desequilibrio social, 504
(*véase también* Hacienda pública)
Imputación, doctrina de la, 342, 346-348, 353-355, 361
Incertidumbre, 84-86, 122, 137, 224, 366, 377, 466, 579, 594, 690-693 (*véase también* Beneficio; Riesgo)
Individualismo, 16, 20, 51-52, 91, 184, 198-199, 219, 223, 247, 260, 338-339, 357-358, 595-597, 598, 599, 681-682
Industria infantil, 256
Industrialismo, 184, 247, 249-252
Inflación, 149, 569-570, 572, 574, 579-585, 601, 684
(*véase también* Ahorro, forzoso, doctrina del)
Información en el análisis económico, 83, 118, 236-238, 585, 594-597, 602, 608, 649, 655-658, 663, 664, 677, 689, 691
Ingreso
marginal, 309-311, 348-349, 526-530, 532, 534, 537, 623, 686
medio, 236-237, 524, 527
neto, 309-311
total (bruto), 309-312, 349-350, 404, 426, 525
(*véase también* Precio)
Ingreso marginal del producto, 534-536, 537*n*.
Inmiseración de la clase trabajadora, 282, 392-393
Innovación, 69-70, 230, 280, 392, 340, 493*n*., 549, 603-606
(*véase también* Tecnología)
Input-output, análisis, 630
Institucionalista, economía, 475-506
Instituciones, 59, 63-64, 110-111, 186, 199, 201, 219-220, 229, 233-239, 251-252, 257, 262, 266-268, 327, 347, 374, 387, 399, 480-488, 490, 495, 497-501, 504, 506, 552, 557, 565, 571, 581, 593-594, 599, 606-607, 620, 661, 662, 664, 671-672, 681-682
ceremoniales, 487-489, 491
dinámicas, 280-282, 341, 356-360, 485-488
estáticas, 280-282, 290
tecnológicas, 483, 484, 487, 490, 495
Insularidad en la economía, 330, 391, 437
Intensivo, margen (*véase* Rendimientos decrecientes; Margen de cultivo)
Intercambio
en el análisis de Cantillon, 82-86
en el feudalismo, 28
en la economía clásica, 114-120, 145, 186, 256, 282-283, 294
en la economía escolástica, 30-35, 37
en la economía griega, 19-25
en la economía marxiana, 279
en la economía posclásica, 262-264, 294, 361-365, 376, 381-383, 444, 459-461, 465, 594, 604
en la fisiocracia, 93
exterior (*véase* Comercio, internacional)
teoría del núcleo en el, 626, 636-639
Interés
como cuota distributiva, 19, 24, 171
teorías del
en la economía clásica, 123-124, 173-174
en la economía medieval, 35-37
en la teoría neoclásica, 360, 365-368, 383, 574
fondos prestables, 86, 147-148, 572, 574-585
preferencia por la liquidez, 557-559
Interés, tipo de
como sustituto del beneficio, 123
determinantes del, 148-149, 365-368, 432, 571, 575, 601
en el monetarismo, 579-580

en el sistema keynesiano, 551, 552, 557-559
en la economía clásica, 123-124, 549-550, 570
en la economía neoclásica, 364-367, 436, 463, 569, 571-586, 601
en la economía preclásica, 86-87
natural, 148-149, 575, 581
nominal y real, 572, 576, 578-579, 586
y preferencia temporal, 366-367
Internacionalismo en las ideas económicas, 390-391, 448, 457
Inventos, 126, 145, 175, 222, 253, 257, 492, 549, 606, 652
Inversión
autónoma, 552
en capital humano, 436
en el sistema keynesiano, 55, 547, 551-556, 559-561
en el sistema marxiano, 293
en la economía clásica, 127, 128, 148-149, 163, 167, 187, 202, 205, 208-210, 221, 549-550
en la economía institucionalista, 494
en la economía neoclásica, 574, 585, 601, 691
en la economía preclásica, 37, 48, 86-87, 94
(*véase también* Ahorro)
Isocuanta, 465

Juegos, teoría de los, 311, 314, 632-635, 638
Juicios de valor, 166, 378, 424, 501, 504
(*véase también* Economía normativa)
Justicia
conmutativa, 29, 274
en el pensamiento clásico, 106, 129, 201, 222, 226
en el pensamiento de Proudhon, 262-263
en la economía escolástica, 29, 31, 33, 37
en la economía griega, 18-19, 21-25
en la economía institucionalista, 499
en la teoría de la elección pública, 680-682

Keynesiano, sistema:
ahorro e inversión, 547, 5551-556, 559-561
determinación de la renta, 547, 551-556
equilibrio con desempleo, 556-558
ilusión monetaria, 551, 556, 562
interpretación de Leijonhufvud, 544*n*.
política económica, 543, 544, 560-561, 564
preferencia por la liquidez, 557-559
reducciones de salarios, 551, 557
trampa de la liquidez, 559-560, 562
(*véase también* Consumo, función de; Renta-gasto, modelo; Preferencia por la liquidez; Multiplicador)
King-Davenant, ley de la demanda de, 639

Laissez faire, 254, 257, 479
en la economía clásica, 108, 114, 136, 191-192, 219-220, 373, 550
en la economía neoclásica, 312
en la economía preclásica, 33, 46-47, 67-68, 78, 89, 237
y darwinismo social, 477

Ley de Say
en la economía clásica, 121, 167-168, 188, 550
rechazo de Keynes, 549-550
rechazo de Marx, 283
(*véase también* Ciclos económicos; Plétora general)
Ley de Walras, 456, 457-459
Ley del Trabajo (*Statute of Artificers*), 58-61
Leyes de Fábricas, 220-223, 239-240
Leyes de Granos, 157-158, 165, 218-220
Leyes de Pobres, 169, 218-219, 226-227, 229
Liberalismo, 254, 260, 262-263, 340
en el sentido americano de *libertarianism*, 239, 248
en el siglo XX, 684
en la economía clásica, 109, 129, 219, 224, 229, 239, 251, 263
en la economía preclásica, 67-69, 79-73
(*véase también: Laissez faire*)
Librecambio, 66, 89, 91, 93, 112, 165, 211, 220, 254
Liderazgo, 15-20, 110, 355-357
Localización industrial, 82, 307, 340, 336-338, 412, 515-516, 651

Macroeconomía
austríaca, 595-604
en la economía clásica, 125-127, 146-149, 162-164, 167-169, 175-177, 203-210, 307
en la economía neoclásica, 454-455, 461, 463, 548-563, 570-587, 631
en la economía preclásica, 25, 47-49, 86-95

en los escritos de Marx, 245-257
Manchas solares, teoría de las (*véase* Ciclos económicos)
Mano invisible, 107-108, 483
Maquinaria
como trabajo incorporado, 161, 287-290
en el institucionalismo, 487-488, 493
en el sistema marxiano, 287-293
en la economía clásica, 126, 161, 206, 208
en la economía neoclásica, 302, 414, 434
ideas de Sismondi, 252-253
uso productivo, 257
(*véase también* Capital)
Margen de cultivo, 157-159
(*véase también* Rendimientos decrecientes)
Margen extensivo
(*véase* Rendimientos decrecientes; Margen de cultivo)
Marginal, coste (*véase* Costes, marginales)
Marginal, ingreso (*véase* Ingreso, marginal)
Marginal, productividad (*véase* Distribución, teorías de la, productividad marginal)
Marxiano, sistema:
composición orgánica del capital, 288-293
gran contradicción en, 288
leyes del movimiento capitalista, 290-293
población, 291
primeros escritos, 282-285
problema de la transformación, 289-290
tasa de plusvalía, 288-290
tasa uniforme de beneficio, 288-290
teoría del valor trabajo, 283, 285-287, 290
visión general, 278-282
Matemáticas
en la economía neoclásica, 338, 377, 400-401, 431-433, 437, 446-447, 461, 466-467, 483, 619-643
en la obra de Cournot, 308-316, 390
y escuela austríaca, 345, 594
Materialismo, filosofía del, 278-279, 286
Medieval, economía, 28-37
(*véase también* Escolásticos)
Mercado
área de (*véase* Economía espacial)
sistema de, 28, 83-86, 111, 128, 283-284, 497, 500, 548, 608-610, 662
Mercado de trabajo
en competencia, 550
en equilibrio, 434, 452-453, 533-534
imperfecciones, 436, 527, 534-535
Mercantilismo, 44-69, 78, 90, 219
comercio internacional, 47-50
como conjunto de ideas, 45-56
como proceso económico, 57-67
crítica del, 88, 89, 91, 96, 112, 218
defensa de Keynes, 55-56
en Francia, 51, 62, 69, 91
evaluación, 56
impuestos, 53
política económica, 46-67
regulación estatal, 57-69
riqueza, 49-50
Metales preciosos, mecanismo del flujo, 49-50
(*véase también* Balanza de pagos)
Methodenstreit, 265, 268-269, 341
Método en el análisis económico, 7, 185, 187, 211, 249, 251-252, 265, 315, 336, 391, 394, 477, 490
deductivo, 79, 82, 156, 171, 177, 186, 254, 268, 307, 317, 403, 476, 479
dialéctico, 278-279
en la economía austríaca, 593-595, 605
en la economía clásica, 118, 156, 162-163, 166-167, 169-170, 174, 177, 189, 307
en la economía neoclásica, 398, 402-406, 443-446, 485*n.*, 517-518, 532
en la economía preclásica, 29, 79-80, 92, 118
estática comparativa, 415, 573
histórico, 261-262, 272-276, 476, 479-480
inductivo, 79, 81, 186, 254, 391, 467, 479-480, 501
institucionalista, 485-486
matemático, 309-311, 348, 467, 620-638
positivo, 79, 169, 227, 479, 503
Metodología, 7, 13-14, 210, 263, 270, 274-275, 292, 457, 481, 545
Microeconomía
en la economía clásica, 112-115, 160-162, 166-167, 171-173, 189-191, 229-230
en la economía marxiana, 285-290
en la economía neoclásica, 336-354, 350-356,

364-380, 404-438, 448-468, 515-539, 651-667
en la economía preclásica, 21-24, 26-27, 29-35, 81, 83-86
Monetarismo, 543, 561, 563, 569, 576-587, 610-611
Monopolio, 263, 321-328, 478, 689
bilateral, 21-23, 510
en el historicismo, 478
en el sistema keynesiano, 551, 560, 562
en la economía clásica, 109, 112, 118, 124-125, 172-173, 238
en la economía institucional, 488, 492, 495, 497, 502
en la economía marxiana, 283, 284, 294
en la economía neoaustríaca, 589, 606-607
en la economía neoclásica, 345, 350, 356-358, 419, 426, 437, 515-539, 661, 685-686, 692
en la economía preclásica, 37, 51, 57-67, 95-96
natural, 235-237, 685, 689-690
teoría de Cournot, 311-313
Monopsonio en mercados de trabajo, 356, 357, 541-545
Movimiento cooperativo, 210, 250-252, 257-260
Multiplicador, 55, 548, 554-555
Mutualismo, 263-264

National Bureau of Economic Research, 499
New Harmony, 259
New Lanark, 258, 259
Numéraire, 459-561, 595
Números índices, 267, 386-387, 499, 624, 639

Oferta
a corto plazo, 121, 404-408, 410
a largo plazo, 116-117, 406-409, 420
agregada, 463, 554, 574-575
con pendiente negativa, 52-53, 452-453
conjunta (*véase* Oferta conjunta)
de la empresa, 402-407
de la industria, 402-414, 420
de trabajo (*véase* Trabajo, oferta de)
elasticidad, 117, 430*n*.
lista de, 405
teoría clásica, 117-118, 165
teoría neoclásica, 406-409
Oferta conjunta, 189-190, 197, 198, 340, 414, 430-431, 436, 515-516, 674-676
Oligopolio, 314, 477, 497, 538
Organización industrial, 305, 499, 524, 604, 623, 649
Organización, social y económica, 253, 265
en el institucionalismo, 491-495
en el socialismo, 251-252, 258-264
en el socialismo utópico, 250-251, 257-265
en la economía neoclásica, 347, 350-351, 662
en la economía preclásica, 17, 19, 28-29, 37, 45, 70, 82
(*véase también* Capitalismo; Comunismo; Organización industrial)
Oro
análisis estadístico del, 375, 386-387
como *numéraire*, 459, 599
depreciación del, 386
en lingotes, 44-49, 54, 68, 88, 145-146
patrón, 147, 220, 387, 548, 549, 570, 585

Pareto, concepto de óptimo, 464, 637*n*., 665
Parlamento, 57, 59, 63-67, 146-147, 157, 218, 220-222, 238
Patentes, 59, 61-65, 173
(*véase también* Monopolio)
«Perjudicar al vecino», políticas de, 47
Phalanstère, 260
Planificación central (*véase* Economía planificada)
Plétora general:
en la economía clásica, 167-168
en la economía marxiana, 286, 291, 293
(*véase también* Sobreproducción; Ley de Say)
Plusvalía, 285, 287-290, 292-294
(*véase también* Marxiano, sistema)
Población, 267, 280, 305, 307
en la economía clásica, 110, 120-121, 128, 140-143, 149, 153-155, 163-164, 170, 175-177, 185, 197
en la economía neoclásica, 189, 355, 361, 689
en la economía preclásica, 45, 52
en la época mercantilista, 45, 52, 53
Poder compensador, 358-360
Poder y economía, 43-45, 110, 117, 256, 263, 292, 350, 355-358, 503-504, 671

Política económica
de los historicistas, 255, 256, 267, 269
en la economía clásica, 136-138, 164, 199-201, 210, 211, 217-239, 671
en la economía institucionalista, 500, 502-504
en la economía keynesiana, 543, 544, 560-561, 564
en la economía monetarista, 579-582
en la economía neoclásica, 357-360, 420-427, 538, 685, 691
en la economía preclásica, 18, 35, 67-68, 92-95
Política fiscal, 543, 548, 556, 557, 560-561, 582, 584, 586, 606, 671
(*véase también* Keynesiano, sistema)
Política monetaria, 543, 557, 559-561, 579, 581-584, 587
Precio
ajustes, 81, 83-89, 115, 120, 189, 192-198, 208, 363, 403-407, 444, 448-451, 503
como transformación del valor, 288-289
de demanda, 191, 352, 415, 425, 451-453, 516
de los factores, 119-126, 174, 209, 346-347, 361, 409, 412, 450*n.*, 469, 532-535
(*véase también* Distribución, teorías de la, productividad marginal; Imputación, doctrina de la)
«de mercado» y «natural», 81, 114-120, 125, 165, 285
de monopolio, 173, 309-311, 528-530
de oferta, 190, 409, 425, 452, 531-534
de transporte, 320-327
discriminación, 305, 320, 323-328, 359, 515-517, 526, 532, 538, 624, 685
duopolio, 309, 311-314
en el derecho romano, 26-27
equilibrio de mercado, 95, 117, 188, 234-236, 363, 404-406, 450-451, 484
formación, 26-27, 29-35, 83-85, 112-123, 166-167, 285, 288-289, 313, 317-318, 346, 351, 362-364, 384, 444, 594
internacional, 191-198
intrínseco, 81, 83
justo, 31, 36, 117
normal, 402, 404-406
real y nominal, 114, 156, 195-196
relativo, 80, 83-84, 86, 113, 145, 160-161, 597, 600-601, 613-614
rigideces, 551, 562
sistema de precios (*véase* Mercado, sistema de)
y costes marginales, 316
y utilidad marginal, 316-320, 348-351, 417-421, 468, 485-486, 679
(*véase también* Peajes)
Precios, series de (*véase* Números índices)
Preferencia por la liquidez
en el sistema keynesiano, 557-559, 576
en la época mercantilista, 55
Preferencia temporal, 207-208, 365-367, 601
(*véase también* Interés, teorías del)
Proceso acumulativo (de Wicksell), 574-575
(*véase también* Teoría monetaria, en la economía neoclásica)
Producción
Coeficientes técnicos, 631
con proporciones fijas y variables, 157-159, 190, 191, 346-347, 353-354, 361, 430-431, 527
de la economía doméstica, 650-654.
eficiencia económica en la (*véase* Eficiencia económica, concepto de, en la producción)
en el institucionalismo, 487, 496-497, 500, 503
en el *phalanstère*, 260
en la economía clásica, 106, 117, 119, 125-128, 157-158, 162-164, 166-167, 170, 176-177, 186-189, 204-205, 208-210
en la economía marxiana, 279-282, 283-295
en la economía neoclásica, 351, 353-355, 364-367, 384, 401-414, 431, 434-436, 445, 449, 459, 463-466, 552, 603-605, 623, 625-632, 662, 679
en la economía preclásica, 16, 19, 27-28, 46, 51-53, 88, 91-92
en la sociedad industrial de Saint-Simon, 249-252
estructura, 601-602
factores (*véase* Factores de producción)
leyes en Mill, 186-187
opinión de Sismondi, 252-253, 255
período de, 120, 186, 205, 209, 364-367, 625
por métodos indirectos, 173-174
Producto neto, 89, 92-94, 96, 112, 434
Productor, excedente del, 320, 322, 422*n.*
Programación lineal, 625-630, 632*n.*

Proletariado, 284, 292, 293
Propensiones
a ahorrar, 167-168, 552, 554
a consumir, 552, 554
Propiedad, privada, 248, 257, 260-262, 280, 282, 283, 293, 321, 338, 358, 360, 505, 612, 613
en Cantillon, 82
en el institucionalismo, 483-484, 486-487, 497
en la economía clásica, 107, 110-112, 224-225
en la economía griega, 17, 21
en la economía medieval, 27-28, 37
en la fisiocracia, 90, 94, 96
Proporciones fijas (*véase* Producción, con proporciones fijas y variables)
Proporciones variables (*véase* Producción)
Proteccionismo, 66, 156, 255-257, 267, 494
Publicidad, 503-504, 518-519, 525, 609-610, 640-641, 653*n.*, 656-657

Racionalismo, 16, 19, 68, 78, 89, 108, 248-250, 480*n.*
Rareté, 457-458, 461, 462
(*véase también* Utilidad marginal)
Regresión, análisis de, 641
Regulación, teoría de la captura
anticipaciones, 493-494
cártel, 57, 683
en la economía moderna, 688-689
Regulación de actividades económicas, 51, 59-67, 197-198, 352, 498, 685-694
Reintercambio, 528
Relativismo, 20, 68-70
Rendimientos decrecientes
en la agricultura, 156-158, 170-171
en la economía clásica, 135, 156-158, 170-171, 176-177
en la economía neoclásica, 336, 532
Renta
agregada, 126-128, 552-554
(*véase también* Keynesiano, sistema)
como factor de localización, 125
como rendimiento de monopolio, 124-125, 568
de la tierra, 92-94, 162-164
distribución de la, 89, 162-163, 205-207, 227-228, 326, 434-436, 601, 680-682
económica, 336
en la economía clásica, 124-125, 156-159, 203
en la economía neoclásica, 338-339, 434-435
en la economía preclásica, 85-86
flujo circular de la, 81, 91, 118
impuesto sobre la, 224, 605
no ganada, 261
permanente, 577-578
real, 326, 419-420, 579-580
Renta-gasto, modelo, 544, 578
(*véase también* Keynesiano, sistema)
Rentas, búsqueda de
en el período mercantilista, 57-67
en la época contemporánea, 684-685
Reserva Federal, Sistema de la, 217, 582-585
Revolución Francesa, 247-249, 329
Revolución Industrial, 43, 129, 488
Riesgo, 121-124, 690-692
Riqueza
distribución, 160, 198-200, 224-225, 601, 681*n.*
en el monetarismo, 677-679
en el sistema marxiano, 282-283
en la crítica socialista e historicista, 253, 258
en la economía clásica, 126-128, 174, 484, 569
en la economía neoclásica, 350-351, 690*n.*
en la economía preclásica, 21, 24, 49, 144
Robinson-Patman Act de 1936, 531
Royal Economic Society, 546

Salarios
como componente del valor, 29-30, 115-117, 159-161, 288
diferenciales, 34, 122-123, 203-204
reales y nominales, 55, 163-164, 207-208, 554-557, 586
rigideces, 435-436, 562-563
tasa natural, 120, 121
tendencia a largo plazo, 162-164, 176-177, 291
teorías
contractual, 121-122
de la productividad marginal, 203, 357-358, 433-435
residual, 210
subsistencia, 120-121, 176-177, 434-435
Saldos en efectivo (*véase* Preferencia por la li-

quidez; Dinero, demanda)
Sansimonianos, 252
Sindicatos, 204-205, 208-212, 357-359, 502-503, 581-582
Sobreproducción
en Malthus, 167, 494
en Marx, 285-286, 293
en Sismondi, 252, 255
en Veblen, 494
(*véase también* Plétora general)
Socialismo, 198-199, 261, 339, 497, 611-613, 643
Socialistas utópicos, 257, 295
(*véase también* Gobierno, campo de actuación, en el socialismo utópico)
Sociología del conocimiento, 5
Sofistas, 17-18
Subconsumo (*véase* Sobreproducción)
Subjetivismo, 16-19, 78, 368, 594-595, 612-613, 681
Subsistencia, concepto de
en la economía clásica, 121, 141-143, 176-177, 227
en la economía marxiana, 279, 286
en la economía neoclásica, 366, 434-435
en la economía preclásica, 52
Subvenciones y subsidios, 51, 423-424, 503, 688-689

Tableau Economique, 91-92, 119
Tasa marginal de sustitución
en el consumo, 455-458, 636, 676
en la producción, 465-466
Tâtonnement, 455, 612
Taussig-Pigou, controversia, 515-516
Tecnología, 316-317
en el institucionalismo, 483-487, 500-501
en el sistema marxiano, 280, 289-292
en la economía clásica, 170, 187, 207-209, 231, 548
en la economía neoclásica, 400-401, 425, 584-585, 692, 693
en la sociedad industrial de Saint-Simon, 251
tratamiento en Sismondi, 252-253
Telaraña, teorema de la, 455
Teoría cuantitativa del dinero
en la economía clásica, 146-149, 551
en la economía neoclásica, 557, 569-577, 598
en la economía preclásica, 48-49, 86-87, 599
reformulación moderna, 577-579
Teoría monetaria
en la economía austríaca, 597-602
en la economía clásica, 146-149, 570-571
en la economía neoclásica, 543, 548-561, 569-587
en la economía preclásica, 47-49, 79-80, 143-146
(*véase también* Teoría cuantitativa del dinero)
Tiempo, concepto de
en la economía clásica, 113-114, 126-127, 160-162, 202-203, 232-233
en la economía neoclásica, 364-368, 399-406, 581-582, 649-658
en la economía preclásica, 27, 31
Tierra
como factor de producción, 80, 119-120, 124-125, 161-164, 336, 433-434
como fuente de valor, 80, 83
nacionalización, 447
renta de la (*véase* Renta, de la tierra)
uso óptimo, 337
Tipo de interés bancario, 147-149, 575
(*véase también* Fondos prestables, teoría de los)
Trabajo
capital y, 157-161, 203-209, 364
como factor de producción, 83-84, 160-164, 402-405, 434
demanda de, 84, 177, 434, 532-534, 554-557, 582
desutilidad del, 362*n.*, 382-384, 434-435
división del (*véase* División del trabajo)
en la economía clásica, 113-115, 159-162, 221
en la economía preclásica, 28-30
explotación del, 285-287, 534-537
oferta de, 51-53, 208-209, 382-384, 554-557
productivo e improductivo, 126-127, 187
socialmente necesario, 287, 291
Trabajo a destajo, 362*n.*, 383-384
Trampa de la liquidez, 558-561, 562
(*véase también* Keynesiano, sistema)
Trueque, 33, 381-383, 599

Usura, doctrina de la, 19, 24, 35-37

Utilidad, 267-268, 305-306, 314
cardinal y ordinal, 377, 420*n*., 464
comparaciones interpersonales, 139, 377, 421
en la economía clásica, 112, 135-140, 170-171, 184
en la economía escolástica, 31, 33
en la economía griega, 16-25
en la economía neoclásica, 338-353, 390-391, 456-466, 530, 595-596, 599, 635-638, 681
en la fisiocracia, 94-95
marginal (*véase* Utilidad marginal)
maximización, 342-343, 378, 460-463, 607, 637, 650, 664-665, 681 (*véase también* Equimarginal, principio)
«perdida», 322-326
Utilidad, funciones de, 384-385, 457-459, 490-491, 664
Utilidad marginal, 137, 327, 503-504, 597-601
del dinero, 322, 384, 419-420, 597
en la economía clásica, 170
en la economía neoclásica, 338-339, 347-354, 376-385, 417-421, 456-464, 593, 678
en la economía preclásica, 16, 21, 33
y demanda, 316-326, 417-420
y precio (*véase* Precio, y utilidad marginal)
Utilitarismo, 136-141, 228-229, 338, 426, 485, 635

Valor, 27, 29-34, 135, 186, 188, 348
antinomia, 348-351
como tema unificador, 7 (*véase también* Utilidad marginal; Precio; Valor, teorías)
de uso y de cambio, 23-24, 30, 112-113, 286, 291-292, 316-317, 343, 349-352, 359, 360, 597
fuente, 114-115, 171-172, 284-285, 286, 290, 355
intrínseco, 81, 83
medida, 113-114, 117-118, 166-167, 286
natural, 114-120, 159, 351-352, 357
paradoja, 112-113, 172, 343, 378
subjetivo, 16-17, 22-24, 26-27, 30, 83, 285-286, 340, 343-356, 361-365, 447-448
teorías
clásica, 112-120, 155, 159-161, 166-167, 171-172
del valor trabajo, 20, 113, 159-161, 282, 284-286, 289-290, 384, 492
neoclásica, 338-339, 343-352, 361-364, 415-420, 427-436, 458, 518, 524
preclásica, 16, 29-36, 80, 83-84, 95-96
Valor del producto marginal, 465, 532-536, 537*n*
Variación conjetural en la teoría del duopolio, 311-314, 525
Velocidad de circulación (*véase* Dinero, velocidad)
Ventaja comparativa, 46, 190-191, 221, 236
Votante mediano, modelo del, 676-677, 684-685

Walrasiano, sistema, 456-463
Weber-Fechner, estudios, 367

Creative Commons

Esta obra se encuentra disponible en Acceso Abierto
para copiarse, distribuirse y transmitirse con propósitos no comerciales. Todas las formas de reproducción, adaptación y/o traducción por medios mecánicos o electrónicos deberán indicar como fuente de origen a la obra y su(s) autor(es).

OTRAS OBRAS DE INTERES PUBLICADAS POR McGRAW-HILL/INTERAMERICANA

ALBA y otros. *Economía. Teoría y política. Libro de problemas.* (2.ª ed.)
ARGANDOÑA/GARCIA-DURAN. *Ejercicios de macroeconomía.*
BLAIR/KENNY. *Microeconomía con aplicaciones a la empresa.*
BREALEY/MYERS. *Fundamentos de financiación empresarial.*
CUERVO-ARANGO/TRUJILLO. *Introducción a la economía.*
CHACHOLIADES. *Economía internacional.*
DORNBUSH/FISCHER. *Macroeconomía.* (5.ª ed.)
FERNANDEZ DE CASTRO/TUGORES. *Fundamentos de microeconomía.* (2.ª ed.)
FISCHER/DORNBUSCH/SCHMALENSEE. *Economía.* (2.ª ed.)
KOONTZ. *Elementos de Administración.*
MILLER/MEINERS. *Microeconomía.* (3.ª ed.)
MOCHON. *Economía. Teoría y política.* (2.ª ed.)
MOCHON/ANCOCHEA/AVILA. *Economía española.* (2.ª ed.) (1964-1990).
MUSGRAVE. *Hacienda pública teórica y aplicada.*
NOVALES. *Econometría.*
SALVATORE/DIULIO. *Principios de economía.* (Schaum).
SAMUELSON. *Economía.* (13.ª ed.)
WONNACOTT. *Economía.* (3.ª ed.)

open access

9 789701 054697
ISBN 10: 970-10-5469-5
ISBN 13: 9 789701 054697

HISTORIA DE LA TEORÍA ECONOMICA Y DE
EKELUND R/2006 IS/SS
M006EC0009

ISBN: 970-10-5469-5